

сам
себе
ПСИХОЛОГ

Илья Шабшин

Советы практического психолога



Как день грядущий нам прожить?

ПИТЕР®

Otredaktirowal : PRESSI (HERSON)

Илья Шабшин

Советы практического психолога

Как день грядущий нам прожить?



 **ПИТЕР®**

Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара · Новосибирск
Киев · Харьков · Минск

2008

Шабшин Илья Иосифович

Советы практического психолога. Как день грядущий нам прожить?

Серия «Сам себе психолог»

Заведующая редакцией (Москва)

Руководитель проекта

Ведущий редактор

Художник

Корректоры

Верстка

Т. Калинина

Е. Паникаровская

Н. Кулагина

М. Моисеева

Т. Курьянович, В. Сабайда

Г. Блинов

ББК 53.57

УДК 615.851

Шабшин И. И.

Ш13 Советы практического психолога. Как день грядущий нам прожить? — СПб.: Питер, 2008. — 160 с.: ил. — (Серия «Сам себе психолог»).

ISBN 978-5-388-00265-5

В этой книге профессиональный психолог-консультант понятно и интересно объясняет причины и скрытые механизмы различных затруднений, конфликтов, эмоций и переживаний.

Вы узнаете, как справляться с беспокойством и тревожностью, надо ли бороться с неуверенностью, как сберечь любовь и научиться разбираться в людях, можно ли противостоять скрытому внушению, как разгадать тайны снов, как принимать важные решения в жизни и строить планы на будущее, и многое другое.

Прочитав книгу, вы научитесь находить выход из различных сложных ситуаций и щелкать как орешки многие задачи, которые перед вами ставит Жизнь.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-5-388-00265-5

© ООО «Питер Пресс», 2008

Подписано в печать 20.06.08. Формат 84×108/32. Усл. п. л. 8,4.

Тираж 4000. Заказ

ООО «Питер Пресс», 198206, Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, 73, лит. А29.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2; 95 3005 — литература учебная.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ОАО «Ленинздат».

191023, Санкт-Петербург, наб. р. Фонтанки, 59.

Содержание

Предисловие	5
Любовь исцеляющая и травмирующая	6
Про любящих мам и послушных детей	7
Как сберечь любовь	12
Эмоции в нашей жизни: чем хороши «плохие» эмоции	17
Горький коктейль ревности	22
Измена: предательство или диагноз	27
Психологическое вооружение для сражений в мире бизнеса	33
Меняем место работы. Психология переходного периода	34
Критика для пользы дела	41
Есть идея — что дальше, или Как убедить шефа	47
Реплики с двойным дном. О недирективном внушении в бизнесе	54
Вспомнить всё!	59
Не дайте собой манипулировать!	61
Тайны памяти, или Мнемотехника для карьериста	65
Что наша жизнь? Психология!	70
Как разгадать тайны наших снов	71
Как стать отличником по жизни и как перестать им быть	75
Как справиться с беспокойством и тревожностью ...	80
Психологические тайны нерешительности и настойчивости	87

Знакомство с характерами. Актриса и Теоретик	92
Точно в цель!	98
Многогранное НЛП	105
Самопомощь	115
Гипнотический транс: путешествие туда и обратно	116
Саморегуляция: управление самочувствием с помощью упражнений и психотехник	130
Список Робинзона и другие психотехники позитивного мышления	141
Будущее, которое мы строим сами	147
Как повернуть корабль судьбы	152
Послесловие	158

Предисловие

Знаете, чем задачки, которые задаёт нам Жизнь, отличаются от тех, что мы решали в школе?

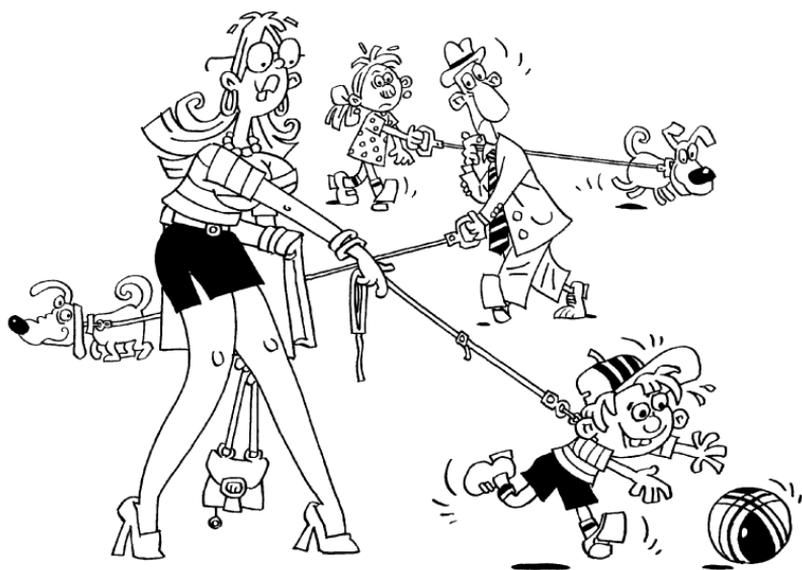
Когда мы учились в пятом классе, учителя давали нам решать задачки именно для пятого класса, а не для девятого. А Жизнь не спрашивает, есть ли у нас необходимые знания и умения. Каждая школьная задача имела один правильный ответ (который иногда можно было подсмотреть в конце учебника), а жизненные ситуации намного сложнее. Наконец, за неправильно решённую задачу в школе ставили плохую отметку, а за ошибки, которые мы совершаем в жизни, порой приходится расплачиваться очень дорого...

Как научиться справляться с проблемами и трудностями? Для этого нужно, прежде всего, понимать, как с точки зрения психологии устроены эмоции и конфликты, как люди влияют друг на друга, знать особенности своего типа характера и уметь разбираться в характерах других людей, а ещё правильно ставить цели, конструктивно общаться со своим мудрым бессознательным — то есть владеть некоторыми психологическими знаниями и практическими навыками.

Для тех, кто хочет ими овладеть, и написана эта книга.

Автор выражает свою глубокую признательность П. В. Волкову и Е. А. Добролюбовой.

Любовь исцеляющая и травмирующая



Про любящих мам и послушных детей

«Поговори со мною, мама, о чём-нибудь поговори...» Эту замечательную песню композитор и певец Владимир Мигуля посвятил своей маме — как знак извинения за то, что уехал от неё за тысячи километров и пошёл по своему собственному жизненному пути, не оправдав материнские ожидания. Всегда ли помогает нам материнская любовь?

Вклад на всю жизнь

Тысячи и тысячи страниц написаны, в том числе и психологами, о необходимости материнской любви. Теперь уже, наверное, всем и каждому известно, что именно безусловная любовь мамы, любовь не за заслуги, а просто за то, что мы есть, даёт нам бесценные дары: возможность принять самих себя такими, какие мы есть, чувство защищённости, ощущение «я — хороший», базовое доверие к жизни, чувство своей нужности. (Став взрослыми, мы нередко ищем такого же безусловного принятия нас со стороны близкого человека, мужа или жены — ищем, не находим и разочаровываемся...)

Представления психологов о роли матери в жизни ребёнка менялись. Было время, когда основная роль в воспитании ребёнка отводилась отцу, то есть именно роль отца и его влияние считались ключевыми. Затем психологи стали говорить о решающем значении матери для становления личности и возложили ответственность за проблемы в судьбе уже взрослого человека на недостаток материнского внимания, мамины ошибки и неточности, несвоевременные реакции и прочие «грехи».

Позже специалисты пришли к выводу, что мама имеет таки право быть несовершенной, неидеальной, она тоже может быть уставшей, раздражённой и проявлять все человеческие эмоции. В центре внимания оказалось распределение ролей в семье, выяснение того, кто из

родителей на какие качества ребёнка и даже на какие будущие события в его жизни влияет, и в каком возрасте это происходит. Заговорили о необходимости полной семьи, о том, что даёт ребёнку общение с родителем одного с ним пола и противоположного. Вошли в моду и стали широко употребляться такие выражения, как Эдипов комплекс, комплекс Электры и другие элементы психоаналитических представлений.

Но при этом всегда речь шла о том, что материнская любовь — благо, уточнялось только её значение, место, роль... И лишь сравнительно недавно специалисты заговорили о «тисках» материнской любви, о её возможных неприятных последствиях, о так называемой созависимости.

От бор-машины к гитаре

Мама известного певца и композитора Владимира Мигули видела своего сына врачом-стоматологом. И юноша послушно поступил в медицинский институт в Волгограде, окончил его и даже проработал несколько лет в «скорой помощи». Для того чтобы начать жить своей собственной жизнью, следуя своему призванию, а не маминым желаниям, Владимиру пришлось уехать в Москву.

Мы не знаем, почему мама Владимира Мигули хотела, чтобы её сыночек стал именно стоматологом, а не, скажем, поваром или инженером. Скорее всего, в данном конкретном случае речь шла просто о престижной профессии, обеспечивающей хороший заработок. Что ж, быть может, пережив нелёгкие послевоенные годы, любящая мама желала своему мальчику самого главного: жить в достатке, не зная, что такое голод и бедность. Вопрос, а хочет ли Вовочка лечить чьи-то зубы, видимо, не ставился вовсе или не рассматривался всерьёз. И парень, искренне любящий свою маму, конечно, не хотел её расстраивать. Да, он увлекался музыкой и уже сколотил небольшую музыкальную

группу, которая даже успешно выступала в родном городе, но гитара — разве это серьезно? Это так, увлечение. А профессия — дело серьезное. Ну что ж делать — послушаем маму и поступим учиться на стоматолога... Хорошо ещё, что следование маминому сценарию отняло у великолепного композитора не всю жизнь, а лишь несколько лет, иначе не были бы написаны многие замечательные песни.

Маленькие заложники любви

Преодолев немислимые препятствия с ночным дежурством, взяткой кому надо и т. п., шестилетнего мальчика отдадут в школу, да не простую, а с углублённым изучением математики; при этом мальчик занимается в волейбольной секции (его отвёл туда папа год назад), а сейчас мама записала ребёнка в музыкальную школу.



Спрашиваю у мамы: «Как живёте?» — «Очень тяжело, — отвечает. — У нас каждый день после школы какие-нибудь занятия: то тренировка, то факультатив, а теперь ещё и сольфеджио, специальность...» — «Ну а стоит оно того?» — «Стоит, конечно; я в своё время хотела научиться играть на скрипке, но не смогла, зато теперь мой сыночек сможет».

Произносится с искренней гордостью, радостью и готовностью героически преодолевать трудности... Вопрос, *а хочет ли сам мальчик учиться играть на скрипке*, причём именно сейчас, спустя месяц после поступления в математическую школу, видимо, не ставится.

Мама звонит домой: «А что тебе поставили по сольфеджио? Почему “четыре”? Перепутал гармонии? Мы же их учили!»

Произносится сердито: мы же занимались, у нас должна быть «пятёрка». Вопрос, *а для чего ребёнку имеет смысл учиться в музыкальной школе*, — чтобы научиться получать удовольствие от хорошей музыки или для удовлетворения маминых амбиций, не говоря уже о том, *а хочет ли мальчик ходить в музыкальную школу*, — об этом любящие родители не задумываются.

Интересно также отметить вот это «мы учили». Потом будут «наши успехи», «у нас — “пятёрка”», «мы перешли в 10 класс», «мы поступили в институт»...

Мама соединяет себя с ребёнком в единое целое. И делает она это не только по отношению к ещё не родившемуся ребёнку, когда такое объединение, по сути, правильно, и не только когда он родился (тут тоже можно согласиться с объединением), но и по отношению к подростку, молодому человеку или девушке, которые стоят на пороге выбора своей собственной судьбы — по инерции, по привычке, в силу желания продлить чудесную близость с ребёнком. Как же трудно им сделать этот свой собственный выбор. Как мешает им созданное мамой общее «мы», *в котором они жили на протяжении всей своей жизни*. Как же нелегко им, ещё только взрослеющим, ещё не твёрдо стоящим на своих ногах, не

нашедшим себя в этом мире, как сложно им разомкнуть это «мы», превратить его в «я» и «ты», почувствовать своё самостоятельное «я», которое имеет право на собственные чувства, на собственный выбор, на собственный жизненный путь.

Жизнь на поводке

Ах, если бы всем детям, выросшим в хорошей, благополучной, заботливой, любящей семье, удавалось бы легко избавляться от созависимости. Кому-то, как Владимиру Мигуле, приходится уходить из дома, уезжать в другой город или даже в другую страну, чтобы обрести чувство внутренней свободы и право на свой выбор. Увы, нередки случаи, когда преодолеть созависимость — резким рывком или мягким увеличением психологической дистанции — не удаётся.

Взрослые дети не всегда живут вместе со своими стареющими родителями в силу острой необходимости или проблем с жилплощадью. Бывает, что удерживает их невидимая связь, незримый, но крепкий, упругий поводок. Дёрнет тревожная гиперопекающая мама за поводок — и он стягивает шею, не продохнуть. А как дёрнет? Виной, обидой, упрёком: «Я всё для тебя делала. Я всю жизнь посвятила тебе. Я желаю тебе только самого лучшего...» И ведь не лжёт, правду говорит. И не упрекнуть маму в ответ. И огорчить её не хочется. А если всё же не слушаешься, то в другой раз мама дёрнет за поводок ухудшением здоровья. И приедешь, примчишься, прилетишь — тут маме и полегчает... Да, приступ пройдёт, а созависимость укрепится, поводочек станет прочней, и в следующий раз мама уже точно будет знать, за какое место дёргать.

В созависимости коренятся и многие проблемы классических семейных треугольников «мать — сын — жена сына (невестка)» и «мать — дочь — муж дочери (зять)». О каком самостоятельном выборе, самостоятельных решениях, самостоятельной жизни можно говорить,

если сын мечется между мамой и женой и в конфликте между ними не может однозначно встать на сторону любимой женщины? А которой из двух?! Без разрыва детской пуповины, связывающей его с мамой, молодой человек не может принять осознанное ответственное решение соединить свою жизнь с человеком, которого он сам выбрал. Если эмоциональная и психологическая близость с мамой сильнее, чем чувства к сексуальному партнёру, отношения с ним оказываются неустойчивы, некрепки и фактически обречены.

Понятно, что преодолеть созависимость, осуществить так называемую сепарацию, продолжая жить вместе с мамой, очень сложно. Пример Владимира Мигули, кстати сказать, типичный — часто психологическую дистанцию, достаточную для автономии, приходится создавать путём физического отдаления — с влиянием любящей мамы легче справиться на расстоянии.

Здесь мы не расскажем о том, как освободиться от созависимости. Как правило, для этого требуется длительная индивидуальная психотерапевтическая работа. Сейчас хочется только одного: помочь читателям увидеть «обратную сторону» материнской любви — увидеть её, чтобы понять причины некоторых сложностей в собственной жизни и, главное, чтобы не создать их вашим детям, уже растущим и будущим.

Как сберечь любовь

Самые яркие эмоции, самые сильные переживания в нашей жизни связаны с любовью. К сожалению, не всегда эти эмоции и переживания бывают приятными. Мы страдаем от непонимания, невнимательности, нечуткости партнёра, мучаемся ревностью. Мы тяжело переживаем конфликты с любимым человеком, ссоры, периоды охлаждения отношений, особенно — измены и расставания.

Как строить радостные гармоничные прочные взаимоотношения? Как не споткнуться о многочисленные

подводные камни? Как преодолевать неизбежные трудности и разрешать возникающие конфликты?

«Есть три правила счастливой семейной жизни. Жаль, никто не знает, что это за правила». Несмотря на реалистическую справедливость этого афоризма, мы дадим в этой статье некоторые ориентиры (информацию и советы), которые помогут вам найти ответ на вопрос «Как сберечь любовь?».

1. Чтобы сберечь любовь, не принимайте за неё то, что любовью не является. «Я без тебя не могу», «Ты такая красивая», «Мне с тобой хорошо», «Он не сводит с меня глаз», «Меня влечёт к тебе» — всё это приятно и замечательно, но может не иметь к любви никакого отношения.

Любовь, несомненно, связана и с влечением, и с восхищением, и с желанием быть рядом, но эти желания и эмоции могут и не быть проявлениями любви, они вполне могут существовать сами по себе, причём представлять немалую ценность для человека. Дело в том, что каждый из нас имеет потребности, такие, например, как потребность в безопасности, во внимании, в нежности, сексуальные потребности, потребность в признании, а удовлетворяются эти потребности тем, что меня кто-то уважает, кто-то мной восхищается, кто-то проявляет по отношению ко мне нежность и заботу. Любовь дарит всё это и ещё очень многое (потому она так и желанна), но есть потребности, которые могут удовлетворяться и без любви.

2. В то время как мотивом большинства наших повседневных поступков является предвосхищение приятного переживания нами самими (поел — сыт, поспал — отдохнул), главный мотив любовного действия — радость другого человека. Сам же я радуюсь «отражённой» радостью: мне хорошо от того, что моему любимому хорошо. Искусство любви заключается в способности доставлять радость любимому и в способности радоваться тому, что меня любят.

Понятно, что этими способностями должны обладать обе стороны.

3. Познавать и открывать друг друга можно и нужно бесконечно. Чтобы любить своего партнёра, необходимо знать, что ему нравится, чего он хочет на самом деле, какие у него помыслы, мотивы, вкусы, сокровенные желания. Мы часто приписываем другому человеку те ценности и предпочтения, которыми обладаем сами, и нередко ошибаемся. Очень важно сохранить в себе стремление узнавать любимого человека и одновременно — открываться ему. Любовь без взаимного доверия невозможна.
4. Принимайте другого человека таким, какой он есть. И ищите того, кто примет вас таким, какой вы есть. Именно в любовных отношениях справедлива максима «Не судите — и не судимы будете». А тот, кто создаёт семью, стараясь совершить выгодную сделку, и выбирает партнёра как товар на аукционе, оценивая его с точки зрения своей выгоды, отмечая достоинства и презируя недостатки, — такой человек окажется в проигрыше, потому что его потребительский подход к близким отношениям загубит их непременно, рано или поздно.
5. Проигрывает и тот, кто считает семейные отношения цепочкой манипуляций. Многие молодые женщины думают, что если им что-то не нравится в совместной жизни, то надо не конфликтовать с мужчиной, а умненько ловчить и добиваться своего, действовать по принципу «Муж — голова, а жена — шея: куда хочет, туда и вертит». Такая позиция в принципе не даст отношениям в паре гармонично развиваться. С человеком-манипулятором невозможно строить доверительные отношения, а именно искренность и душевная близость есть важнейшие ценности семьи. По мнению многих семейных психотерапевтов большинство измен своими корнями уходят именно в отсутствие душевной, духовной, эмоциональной близости в паре.

6. Нет такой темы, которую нельзя было бы обсудить с любимым человеком! Обсуждайте, что вам в ваших отношениях нравится, а что нет. Поговорите о том, чего каждый из вас ждёт от совместной жизни. Выскажите ваши претензии — в корректной форме, но выскажите. И внимательно выслушайте то, что близкий человек ответит вам. Проговаривайте вслух и обсуждайте ваши сомнения, ваши чувства и переживания. И, конечно, говорите о хорошем: благодарите за помощь, за дельный совет или за подарок, за угаданное желание, за заботу и поддержку. Только не добавляйте к словам благодарности перлы типа «наконец-то ты сообразил!» или «продолжай в том же духе».
7. Знайте о том, что существуют определённые закономерные этапы отношений в паре. Слияние, когда двое ощущают себя единым целым, сменяется подчёркиванием своих интересов каждым из партнёров. Проверка отношений на прочность продолжается, когда партнёры эпизодически отдаляются друг от друга: проводят раздельно свободное время и отпуск. На этом этапе возможны даже измены, но, если отношения устояли, они переходят на новый уровень, когда мужчина и женщина точно знают, почему они вместе и какие общие цели стоят перед ними. Партнёры вырабатывают совместный уклад жизни и становятся единой командой, в которой к интересам (потребностям, целям, предпочтениям) каждого участника относятся с уважением и вниманием.
8. Не бойтесь трудностей! Влюблённым кажется, что сила их чувств является защитой от любых проблем, а если они возникают (а они возникают неизбежно), то, значит, или «любовь прошла», или «мы не подходим друг другу». На самом деле совершенно нормально и закономерно, что во время совместной жизни возникают неувязки, сложности, проблемы, относящиеся к сфере секса, финансов, быта, общения и т. д.

Нужно смотреть на такие вещи реалистично и понимать, что близкие отношения *выстраиваются*, это процесс и любые трудности надо решать, а конфликты — «разруливать».

9. «Сверхценность» и «сверхпривлекательность» любовных отношений вызвана тем, что только в них взрослый человек находит признание как уникальное неповторимое существо. Такое же чувство собственной индивидуальности нам дарила материнская любовь. В нашей повседневной жизни к нам относятся как к исполнителям различных социальных ролей: сотруднику, начальнику, продавцу, покупателю, пассажиру, пациенту и т. п. И только в глазах любящего мы снова становимся особенным, единственным и неповторимым человеком.

Парадокс заключается в том, что влюблённые стремятся полностью раствориться друг в друге, то есть «забыть» о своей индивидуальности, образуя общее «мы». Как ни странно, такие союзы оказываются самыми недолговечными. Важно помнить очевидное: пара состоит из двух личностей, и каждый из нас имеет свои особенности характера, свои привычки и принципы, каждый по-своему смотрит на мир, по-своему оценивает поступки людей, моду, музыку, еду, фильмы, книги... Вот и пусть эти различия остаются.

Если изобразить свои отношения с близким человеком в виде пересекающихся окружностей, то, по мнению психологов, самый лучший для продолжительных отношений вариант — это не почти совпадающие окружности, как часто рисуют (особенно женщины), а пересекающиеся лишь на четверть. Имейте это в виду. И ещё: ведь вас полюбили именно за вашу индивидуальность — вот и сохраняйте её во взаимоотношениях. Будьте собой и разрешите вашему любимому сохранить *его* неповторимость — разве не за неё вы полюбили его?

Эмоции в нашей жизни: чем хороши «плохие» эмоции

Обида, вина, стыд, зависть, ревность, гнев, страх, тревога — эти и другие негативные эмоции живут с нами или, точнее, в нас почти всю жизнь. Мы узнаем о них совсем маленькими детьми, в самом нежном возрасте, благодаря нашим заботливым родителям и воспитателям. «Я хотела всего лишь поиграть с красивой куклой, но оказалось, что её почему-то надо отдать другой девочке, — вспоминает женщина на приёме у психолога-консультанта. — Я не хотела отдавать куклу, и мама сказала, что я поступаю плохо, что я — жадная, что другая девочка обидится на меня и мне должно быть стыдно...» Прошло 20 лет, и эта женщина, теперь уже сама мама, теми же хорошо запомнившимися ей с детства способами эффективно управляет поведением своей дочери. Подрастает новое поколение...

Не станем упрекать наших родителей: часто они делали нам больно, не ведая, что творят, и уж точно — из лучших побуждений. Да и вовсе не зря они объяснили нам (а мы — нашим детям), что некоторые вещи делать стыдно, что обижать других — нехорошо, а если обидел, то надо попросить прощения. «Плохие» эмоции являются своеобразными ниточками, связывающими нас с обществом и культурой, так как мы с детства умеем обижаться, стыдиться, завидовать, чувствовать себя виноватыми и т. д.

Плохо не это. Плохо то, что мы всю свою жизнь страдаем от этих эмоций и они управляют нами. С одной стороны, большая (уж не знаю, на первый слог ставить ударение или на второй) часть нашей эмоциональной жизни состоит из переживаний именно негативных эмоций: мы долго помним обиды, ещё сильнее страдаем от чувства собственной вины, а переживание стыда может вообще перерасти в комплекс неполноценности, когда

стыдно становится уже не за отдельные свои поступки, а за себя такого, какой я есть. С другой стороны, многие наши действия и решения *определяются* нашими «плохими» эмоциями: я упорно занимаюсь математикой не потому, что увлекаюсь ею, а потому, что я должен получить «пятерку» на экзамене, иначе мне будет стыдно — ведь я должен быть отличником, потому что у меня папа — профессор. Или же я покупаю новую модель мобильного телефона не потому, что у него есть нужные мне функции, которых нет у моего нынешнего аппарата, а потому что у всех моих друзей новые телефоны и мне неловко вытаскивать свою старую рабочую «лошадку».

Можно сказать, что эмоции управляют нашим поведением: когда мы обижаемся, то фактически начинаем выполнять сценарий обиды — от выражения лица и интонаций (вспоминаете?) до поступков. Завершив «спектакль», мы чувствуем не радость, а облегчение: столь желанная «пятерка» получена, человек, на которого мы обиделись, сделал то, что мы от него хотели, или хотя бы признал свою вину.

О том, как справляться с негативными эмоциями, лучшие умы человечества размышляли на протяжении более двух тысяч лет. Решения предлагались разные: через аскезу и самоограничения убить в себе желания и эмоции, или, напротив, потворствовать любым возникающим импульсам, или держаться некоего «срединного пути», золотой середины.

Когда же человечество, наконец, обрело психологические знания, стало понятнее, откуда эмоции берутся, какую функцию они выполняют в социуме, зачем они нужны в жизни каждого из нас и что с ними можно делать. Теперь уже многие знают, что психологи советуют не держать эмоции внутри — это есть прямой путь к психосоматическим заболеваниям, а научиться выражать их безопасным для себя и окружающих образом.

Но эмоции можно не только подавлять или выражать. Их можно размысливать. Этому учил известный россий-

ский психолог Ю. М. Орлов, автор системы саногенного мышления, то есть мышления, дающего здоровье, в отличие от патогенного, которое ведет к болезням. Если знать механизмы эмоции, то её возникновение открывает возможности для самопознания, для личностного роста, для понимания и принятия других людей. При таком подходе время и интенсивность переживания эмоции уменьшаются, её регулирующая роль не исчезает окончательно, но эмоция перестает брать на себя управление поведением.

Изучение саногенного мышления требует специальной работы, мы же только познакомим читателей с этим полезным, практичным и мудрым способом работы с эмоциями на примере обиды и вины.

Обида и вина — парные эмоции, как бы дополняющие друг друга: один человек обижается — второй чувствует свою вину.

Суть концепции саногенного мышления заключается в том, что эмоции являются результатом работы ума, «продуктом» умственных действий. Из этого следует, что правильнее говорить не «он меня обидел», а «я обиделся на него» — то есть я в своей голове совершил некоторые действия, результатом которых стало чувство обиды.

Представьте, пожалуйста, на секундочку, что вас лягнул осел. Больно? Ещё бы! Обидно? Нет. А почему? Потому что мы знаем, что ослы лягаются, то есть мы такое поведение от осла вполне можем ожидать. Не обидимся мы и на дождливую погоду, даже если в этот день планировали поездку за город. Расстроимся, огорчимся — наверное. Но не обидимся — это ж погода, она бывает всякая.

Да что там ослы и погода — я не обижусь и на человека, который неосторожно наступил мне на ногу в трамвае: было тесно, вагон дернулся, человек не успел схватиться за поручень... Даже если он проявил явную невнимательность — всё равно не обижусь: он мне никто, он чужой, я знать его не знаю, может, он невоспитанный такой, мало ли кто в трамваях ездит...

Мы обижаемся, прежде ли кто в близких людей, на людей, от которых ожидаем определённого поведения.

Жена ожидает, что муж починит протекающий кран, а он заваливается на диван смотреть футбол. Муж ожидает, что денег, которые он дал жене, хватит всей семье до следующей зарплаты, а жена покупает на них себе новые сапожки. Сын, вместо того чтобы, следуя ожиданиям родителей, быть прилежным учеником, пропадает допоздна где-то на улице. Примеров можно привести сколько угодно, а схема одна и та же: у меня есть ожидания того, как должен повести себя другой человек, он поступает иначе — и я обижаюсь.

Важно понимать, что все эти мысленные операции происходят автоматически и не осознаются, мы лишь имеем результат на выходе — обиду. И делаем вывод: «он меня обидел». Он плохой. Он виноват. Дальше мы начинаем обижаться, фактически — отрабатывать программу обиды: упрекаем, ругаем, обвиняем или, наоборот, молчим, дуемся, злимся. При этом мы приносим страдание и себе, и ему, да и наши отношения не выигрывают, но всё равно обижаемся, не можем иначе, ведь обидно...

Когда появляется обида, зададим себе вопрос: как должен был вести себя другой человек, чтобы я на него не обиделся? Подумав об этом, я понимаю, какие у меня есть ожидания относительно его поведения. Возможно, я впервые сделаю такое открытие, ведь очень часто наши ожидания относительно других людей, в том числе — наших близких, определяются стереотипами, шаблонами.

Зададим себе второй вопрос: мог ли человек, на которого я обижаюсь, поступить в точном соответствии с моими ожиданиями? Если мог — то почему не поступил?

Может быть, мои ожидания нереалистичны? Может быть, я жду от вот этого конкретного человека (мужа, жены, дочери, свекрови) такого поступка, который он совершить не мог? Учитывают ли мои ожидания его индивидуальность, особенности характера, привычки, недостатки, слабости, а также те внешние обстоятельства, которые тогда были?

Размысливая свою обиду подобным образом, я делаю очень важную работу. Я познаю (осознаю, перевожу на уровень сознания) свои взгляды и ожида-

ния относительно близких мне людей. Я делаю шаг к познанию другого человека и принятию его таким, какой он есть. Я освобождаюсь от власти стереотипов и бессознательных установок, заложенных мне в голову в результате социализации и воспитания. Я становлюсь более свободным и делаю более свободными тех, кто находится рядом со мной.

Когда я думаю, что я сам не соответствую ожиданиям других, то теперь уже я страдаю от чувства вины. На меня обиделись — значит, я виноват. Спросим себя: а как я должен был бы поступить, чтобы на меня не обиделись? Реалистичны ли эти ожидания? А почему я поступил иначе?

Как видите, ситуация симметричная. Почувствовав вину, я могу, размышляя о ней с помощью приведённых выше вопросов, открыть для себя те ожидания, которые есть у близких мне людей относительно меня самого, — и, вероятно, это будет на самом деле открытие, ведь такие вещи очень редко проговариваются вслух. Теперь я, с одной стороны, понимаю, осознаю, чего от меня ждут, но, с другой стороны, я ясно вижу, насколько, в какой степени я — живой и настоящий, не придуманный и не нафантазированный кем-то, я — подлинный, такой, какой я есть, могу соответствовать чужим представлениям обо мне. Я делаю шаг в сторону принятия других людей с их ожиданиями относительно меня, одновременно я делаю шаг к принятию своей индивидуальности. Из-под влияния и воздействия стереотипов и неосознанных ожиданий я выхожу к пониманию реальности — и всё это возможно именно благодаря таким отрицательным эмоциям, как обида и вина.

Здесь не даются рекомендации «что делать», то есть какие совершать поступки. Вы это решите сами, в результате размышления над вашими обидами и над вашей виной. Разрешайте эмоциям быть, но научитесь использовать их для понимания, узнавания и принятия самих себя и других людей, в особенности тех, кто вам дорог — ведь самые сильные эмоции (и приятные, и неприятные) всегда связаны именно с теми, кого мы любим.

Горький коктейль ревности



Ревность разрушает близкие отношения, как вирус или опухоль. Сомнение и неуверенность сменяются недоверием и тревогой. Потом приходит черед контроля, подозрений и «сбора доказательств». А затем — допросы с пристрастием, ссоры, скандалы и так далее, до поступка Отелло включительно...

Когда в нашей душе поселяется ревность, очень трудно найти правильный способ действий, потому что:

- ревность связана со многими другими неприятными эмоциями (обидой, стыдом, страхом, сомнением, разочарованием и т. д.) — у коктейля ревности сложный состав, поэтому разобраться и справиться с ней трудно;
- ревность одобряется обществом.

Социальная функция ревности

Парадоксальное утверждение: наше общество поддерживает, одобряет и культивирует ревность.

Ревность — не врождённая эмоция, а продукт воспитания и социализации. Книжки и фильмы подробно и ярко объясняют, как нужно вести себя, если ревнуешь.

Общество распространяет мифы о происхождении ревности и её роли в любовных взаимоотношениях, например: «не ревнует — не любит», а «ревнует — значит, есть причина», «чтобы не было ревности, не надо давать повода».

А что скажут люди о мужчине, который признается в том, что не ревнует свою молодую и красивую жену? Его посчитают наивным, не знающим жизни, доверчивым, глупым или просто нелюбящим.

Даже если вспышка ревности приводит к убийству, то так называемое «состояние аффекта» становится *смягчающим* обстоятельством в российской судебной практике.

Получается, что ревность зачем-то нужна обществу. Видимо, она выполняет для него какую-то важную функцию. Какую же?

Ревность стоит на страже супружеской верности. С помощью ревности общество стремится обеспечить сохранение верности друг другу мужчины и женщины, которые живут вместе, то есть контролировать их сексуальное поведение. Ревность способствует выполнению тех обязательств, которые берут на себя партнёры. Считается, что их нарушитель заслуживает осуждения и даже презрения (вспомним Анну Каренину).

Неутешительный счёт ревности

Наше отношение к ревности противоречиво. Мы умеем не только страдать от ревности, но и получать от неё удовольствие.

Женщинам приятно, когда их ревнуют. Они принимают вспышки ревности за проявление глубоких чувств

и могут провоцировать (иногда не вполне осознанно) своего партнёра, оказывая знаки внимания другим мужчинам, чтобы убедиться в том, что их любят: чем ярче проявления ревности у мужчины, тем, видимо, сильнее любит, а уж если полез в драку, то совсем хорошо — доказал!

В некоторых парах сцены ревности заканчиваются приятным примирением в постели, а поскольку мы все устроены так, что хотим повторить приятное, формируется бессознательная установка на эскалацию ревности.

Но что из этого получается? К чему это приводит?

К страданиям, конфликтам и трагедиям. Они происходят, когда человек совершает поступки под действием ревности, то есть когда ревность берёт управление человеческим поведением на себя, а человек исполняет программу ревнивого поведения.

Страдает и тот, кто ревнует, и жертва ревнивца. В отношениях нарастает подозрительность и недоверие, которые выплёскиваются в конфликты, ссоры и преступления.

Ревность разрушает интимные отношения. Если секс сопровождается ревнивыми образами и мыслями («а ей он тоже так делает?»), то половой акт не приносит ощущения единения, слияния, безопасности. Ревность может вызвать физическое отвращение к сексуальному партнёру и привести к фригидности женщин и импотенции у мужчин.

Психологическая функция ревности

Появление ревности говорит о том, что во взаимоотношениях с близким человеком *происходит что-то меня не устраивающее*. Такая размытость формулировки характерна именно для ревности — чувства, состоящего из разных ингредиентов, чувства, вбирающего в себя энергетику и остроту других неприятных эмоций. Но как индикатор неблагополучия ревность полезна. Другое дело, что важно не передать ей управление своей

жизнью, не дать ревности вести себя и определять свои поступки.

Ингредиенты ревности

Коварность ревности заключается в том, что мы осознаём готовый результат: «ревную!», и не знаем подлинные внутренние предпосылки появления этого чувства. А они могут быть разные. И разобраться в своих чувствах, а значит, и действовать правильно, можно, лишь понимая истоки собственной ревности, выяснив, благодаря каким эмоциям ревность появилась.

Если мой партнёр поступает не так, как я ожидаю, не так, как, по-моему, следует относиться к любимому человеку (ко мне), то я чувствую **обиду**.

Мне может быть стыдно, потому что у меня такой муж (неверный), я могу чувствовать **стыд** из-за, что подумают обо мне другие люди.

Я могу **завидовать** реальной или воображаемой сопернице, сравнивая её черты со своими.

Если я считаю, что моему любимому должно нравиться то, что нравится мне, а он вдруг проявляет самостоятельность, я чувствую **потерю власти** над ним.

Думая, что в возможной измене партнёра виноват я сам, я страдаю от чувства **вины**.

Я могу чувствовать себя **оскорблённым** тем, как ведёт себя мой партнёр.

Моя ревность может произрастать из **чувства неполноценности**, когда я уверен, что меня невозможно любить просто так, только лишь за то, что я есть.

В этом же случае я буду очень хотеть **получать признание** — в виде подтверждений того, что меня любят. Для этого я буду демонстрировать сомнение и недоверие любимому человеку, а он сразу же станет более внимательным и нежным ко мне.

В ситуациях неопределённости (изменяет или нет?) ревность подпитывается **сомнениями и тревогой**. Я становлюсь подозрительным и, желая прояснить ситуацию (докопаться до правды), внимательно слежу за поведением

партнёра и анализирую его слова и поступки. Недоверие помогает мне находить всё новые признаки измены, и поводов для ревности становится всё больше.

«Бесполая» ревность

Как правило, мы говорим о ревности, возникающей по отношению к сексуальному партнёру, однако ревность может быть не связана с половыми отношениями. Почву для ревности в любом коллективе создают ситуации, в которых есть соперничество и конкуренция, борьба за внимание значимой персоны, угроза базовым потребностям членам этого сообщества: в безопасности, принадлежности или власти. Ревность усиливается вследствие неудачи или потери статуса. Даже в дружеских отношениях, если один из друзей меняет сложившиеся границы поведения, это также может вызвать ревность.

Поворот к себе

Чтобы помочь человеку, страдающему от ревности, необходимо разобраться в том, как устроена именно его ревность. Иногда это можно понять по описанию ситуации. Женщина подозревает мужа в измене и спрашивает: «Как я теперь могу на него положиться?!» По-видимому, эта женщина страдает из-за потери чувства безопасности, защищённости, стабильности. Вот чем питается её ревность. Вот с чем нужно работать.

Поначалу кажется очевидным, что я ревную своего партнёра к другому человеку. Но, как мы теперь понимаем, на самом деле проблема не в партнёре, а во мне: в моей зависимости от близкого человека, в моей неуверенности в себе, в моих страхах.

И после такого осознания становится понятно, что нужно не устраивать сцены ревности и скандалы, а учиться строить близкие доверительные отношения, учитывающие потребности и интересы обеих сторон, заниматься личностным ростом и развитием, учиться любить себя

таким, каков я есть, и принимать на себя ответственность за свою собственную жизнь.

Измена: предательство или диагноз

Одно из самых разрушительных потрясений семейной жизни — это измена, которая переживается очень тяжело. Узнать о том, что твой самый близкий человек тебе изменил, — болезненный удар. Нередко он становится последним — могильным — камнем во взаимоотношениях. Боль усиливается неожиданностью этого неприятного «открытия». И почти всегда за ним следует долгая, мучительная череда эмоций и размышлений. Почему это произошло? Можно ли было предотвратить измену? Как теперь нам жить дальше?

Нет обмана — нет измены?

Под изменой мы обычно подразумеваем сексуальную близость не с партнёром по браку (юридически оформленным или гражданским). Но так ли это на самом деле?

Обратимся к таким нетрадиционным, но всё более часто встречающимся видам секса, как свинг и секс, в котором участвует более двух человек. В свинге две семейные пары обмениваются партнёрами. Происходит это добровольно, по собственному желанию (как раз потому, что есть *желание*) — и ни одна из сторон не называет происходящее изменой. То же самое справедливо и для встреч, когда в одной постели оказывается пара, пригласившая третьего участника, неважно какого пола. И в этом случае об измене речь не идёт.

Возьмём менее «экстремальный» вариант. Многие пары договариваются об «открытых» отношениях, то есть каждому разрешается иметь других сексуальных партнёров. И здесь тоже слово «измена» не применяется.

Стало быть, неотъемлемой частью измены является обман, нарушение договорённостей — существующих явно или неявно.

В традиционной модели семейных отношений в этом плане всё, казалось бы, просто, понятно и однозначно: любая связь вне семьи — измена. И дальше можно лишь обсуждать вечное: кто виноват и что делать (в смысле — как наказать). Однако даже в ханжеско-пуританскую викторианскую эпоху интимные отношения имели свои нюансы: обращение к услугам проститутки не считалось для мужчины слишком уж предосудительным, молодые люди иногда именно таким путём и начинали свою сексуальную жизнь, и на связь с прислугой общество также смотрело сквозь пальцы.

Получается, измена — это то, что считается таковой социумом?

Сексуальная жизнь: современные взгляды

Такой, можно сказать, социально-исторический взгляд на измену подтверждает свою состоятельность как раз в наше время, когда взгляды на секс меняются, и весьма быстро.

Подавляющее большинство женщин обращается к сексопатологу по одной и той же причине: сексуальное неудовлетворение. Уже всё меньше тех, кто поставит женщине в вину (или грех) то, что она попробовала решить эту проблему, найдя себе другого сексуального партнёра — разового, временного или постоянного.

Также очевидно, что мужчины и женщины вступают в сексуальную связь и без «большой любви».

А что говорит статистика? По данным известного российского сексолога Александра Полеева к 10-летнему юбилею супружества уже 72 % мужей изменили своим жёнам, а к 20-летнему — 78 %. Прибавим к этим цифрам женские измены, и мы получим, что семей, в которых супруги сохранили верность друг другу, практически не существует. А раз так, то не пора ли пересмотреть традиционные взгляды на измену?

Показательный пример приводит известный психотерапевт Борис Новодержкин. Женщина 40 лет, состоящая в браке 20 лет, обращается с жалобой на мужа,

который предложил ей заняться анальным сексом, что, с точки зрения женщины, является ненормальным. Психотерапевт отвечает ей, что если за 20 лет семейной жизни она не попробовала анальный секс, то как раз это можно считать ненормальным.

Выйдя за рамки данной ситуации, обратим внимание на суть и смысл ответа. В сфере сексуальных отношений ориентироваться на «общепринятые нормы» неуместно; что хорошо и что плохо, каждая пара определяет сама для себя.

Мы уже спокойно относимся к тому, что у человека, с которым мы вступаем в брак, были партнёры до нас. Для многих такой вариант даже предпочтительнее.

Да и относительно связи на стороне представления меняются. И это абсолютно закономерно. Понятно, что во времена отсутствия средств контрацепции измена, особенно женщины, могла иметь очень серьёзные последствия для семьи. Ну, так те времена — в прошлом.

Подытожим. В наше время для мужчин и женщин занятие сексом — не «супружеский долг», а способ получать особого рода чувственные наслаждения, и каждый человек хочет получать их столько, сколько ему необходимо, и таким способом, каким ему нравится.

Этот слабый сильный пол

Также требуют пересмотра и уточнения традиционные представления о причинах мужских измен. Сейчас мы говорим о нормальных семейных отношениях.

Как показали результаты опросов (анонимных), в подавляющем большинстве случаев сценарий измен мужей таков. Жена уезжает на срок более 10 дней. По какому-то роковому совпадению у мужа в профессиональной сфере возникают проблемы. Он не может поделиться ими с людьми своего пола (неведомое для женщин обстоятельство!) и находит женщину, которая его выслушивает, проявляет внимание и заботу, утешает, ну а дальше... то есть не похоть движет мужчину в сторону чужой постели, как принято считать, а необходимость получить

эмоциональную поддержку, которая, в силу обстоятельств и естественной природы полов, частенько перерастает во что-то большее.

Так что хочется пожелать женщинам: вместо того чтобы обвинять мужчин в неистребимом «кобелизме», не оставляйте своего мужчину надолго одного, чтобы тем человеком, который поможет ему справиться со свалившейся на него трудной ситуацией, были именно вы, а не другая утешительница.

Латание дыр

Изложенный выше сценарий помогает нам понять одну важную вещь про природу измен. Говоря языком метафор, когда в «ткани» взаимоотношений возникает «дыра», в неё и проникает измена. Если в отношениях с близким человеком перестало хватать внимания, или тепла, или сексуальной удовлетворённости — тогда открывается «ниша», которую может заполнить кто-то другой. Понятно, что в период влюблённости, когда пара поглощена друг другом и вообще не видит никого вокруг, для третьего места нет. А вот потом... Потом начинается жизнь.

Понимая причину измен, их можно рассматривать как своеобразную диагностику отношений в паре. И если измена произошла, то за ней может последовать окончательный разрыв, а может и не последовать. Опросы показывают, что в наше время измена почти никогда не приводит к разводу. Такая терпимость к связи за пределами семьи, думается, отражает, хоть и с некоторым опозданием, нынешние реалии сферы интимных отношений и современное отношение к сексу, о чём мы уже говорили.

Измена, как и любой кризис взаимоотношений, похожа на развилку: дальше можно пойти разными путями. Стоя на развилке, имеет смысл, справившись с эмоциями, подумать об измене как о сигнале неблагополучия во взаимоотношениях. Если не извлечь урок, нет уверен-

ности, что снова не наступишь на те же грабли. Кстати говоря, именно женщины во втором браке наиболее часто с сожалением вспоминают о своих ошибках, совершённых по отношению к первому мужу...

Оставьте в стороне банальные эпитеты в адрес неверного партнёра и подумайте, какая «ниша» возникла в ваших взаимоотношениях, в которую вписалась близость с другим человеком? Какие свои потребности партнёр удовлетворяет с ним, чего он не нашёл с вами? Тот факт, что большинство семей всё же не распадаются из-за измен, говорит и о том, что во многих случаях только после «взрыва» (измены) во взаимоотношениях начинают происходить давно назревшие, а точнее сказать — наболевшие изменения, а более тихие сигналы просто не были услышаны или приняты во внимание.

О военных и собственниках

В толковом словаре русского языка Владимира Даля указано, что одно из значений слова «измена» — переход на сторону противника, то есть, следуя военному лексикону, настоящая измена — это когда предатель под покровом ночи открывает ворота вражеским войскам. Так зачем привносить это во взаимоотношения? Может быть, здесь сказывается влияние представлений, уходящих корнями во времена домостроя и даже крепостничества, когда сексуальная связь на стороне действительно была практически изменой всей семейной системе, всему роду?

Психологи знают, что одной из предпосылок ревности (подозрений в измене) является собственническое отношение к партнёру: «Он — мой, а на него покушается другая, отнимает у меня».

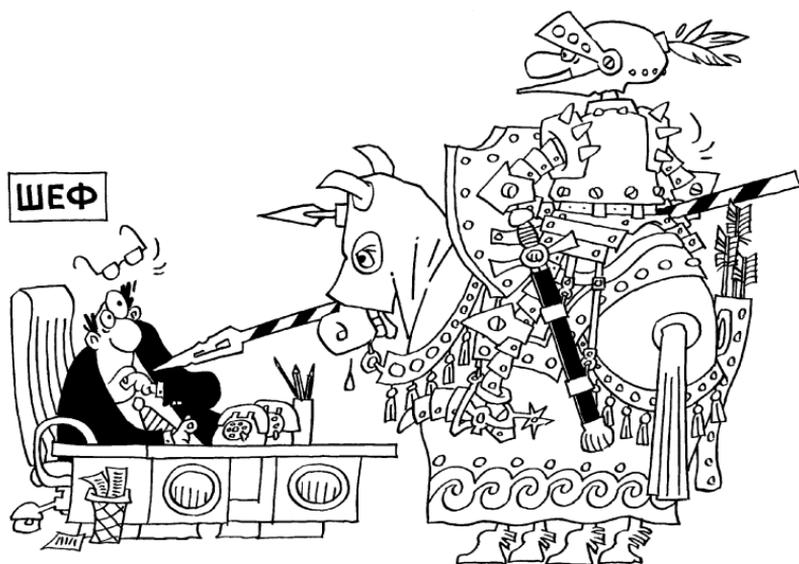
Напомним, что крепостное право в России было отменено в 1861 году, и с тех пор личная свобода признаётся неотъемлемым правом каждого человека, и даже штамп в паспорте не является её ограничителем. Поэтому собственнические амбиции следует держать в узде и понимать,

что ваш партнёр — ваш ровно в той степени, в какой ему хочется быть вашим, и только вашим. И если вы не желаете в один не самый прекрасный момент обнаружить «лишнего» третьего, то нужно не напоминать близкому человеку о том, кому он «принадлежит», а делать всё, что в ваших силах для того, чтобы в ваших отношениях не было «дыр» и постороннему было бы просто некуда «вписаться».

А если в семье нет тепла и заботы, то можно ли назвать изменой попытку найти их во взаимоотношениях с другим человеком?

Если измена всё же случилась, более точное понимание ситуации поможет вам, какое бы решение вы не приняли: сохранить отношения с нынешним партнёром, стараясь лучше понимать друг друга, или строить новые отношения — уже без повторения прежних ошибок.

Психологическое вооружение для сражений в мире бизнеса



Меняем место работы. Психология переходного периода

Если раньше, в советское время, считалось правильным работать на одном месте чуть ли не всю жизнь, то сегодня распространено представление, что менять работу нужно каждые 3–4 года. Не обсуждая сейчас, так это или нет, отметим, что почти каждому из нас приходилось менять работу несколько раз. И вероятно, ещё придётся. Когда решаться на такой шаг? Как его реализовать «с наименьшими потерями»? Как успешно закрепиться на новом месте?

Присядем на дорожку

С чего начинается «исход»? Часто — с психологической неудовлетворённости, которая накапливается «по совокупности». Когда мы чувствуем, что «всё надоело», «достало», «как-то не так», «не могу больше», — значит, дело серьёзное. Мы оказываемся перед выбором: либо разрешить наболевшие проблемы и остаться на нынешнем месте работы, либо «собрать чемодан».

Какое решение правильное, разумеется, заочно сказать невозможно. Но зато вы вполне можете разобраться в этом самостоятельно. Когда у вас будет время, в спокойной обстановке сядьте за стол, возьмите листок бумаги и ручку и составьте табличку: «Остаться: “за” и “против”» и «Уйти: “за” и “против”». Запишите как объективные факты (несвоевременная выплата зарплаты, близость к дому и т. п.), так и ваши сомнения, опасения, надежды. Картина прояснится. Если вы видите, что те условия, которые для вас наиболее важны и приоритетны, не выполняются и, как вы предполагаете, не будут выполнены, тогда имеет смысл готовиться к переходу на новую работу.

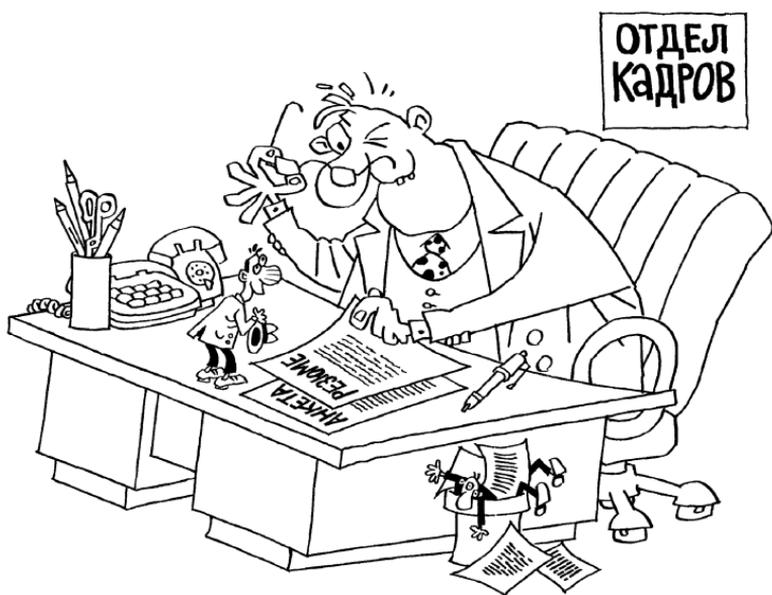
Покидать «насиженное» место, где все и всё знакомо, понятно и привычно — нелегко. Но посмотрите ещё раз на составленную вами табличку: она говорит о том, что

ваша нынешняя работа вам не совсем подходит, она не приносит вам той радости, того удовлетворения, которое даёт любимое дело. Раз так — смело открывайте новую страницу вашей профессиональной жизни!

Нужно ли напоминать, что уходить лучше мирно, без разбивания на прощание посуды и носов?

Собеседование. Уменьшаем неопределённость

Прочитать о составлении резюме, поиске вакансий, работе с рекрутинговыми компаниями вы сможете в соответствующих материалах в прессе или в Интернете. Здесь же мы более подробно поговорим об одном психологическом препятствии, которое часто останавливает тех, кто хотел бы найти новую работу. Препятствие это — страх перед собеседованием.



Страх или неуверенность перед предстоящим собеседованием чувствуют многие молодые (и не очень молодые) люди. Вот и отказываются от стремления изменить

свою судьбу, начать новый этап своей профессиональной жизни. А если всё же делают попытку, то, придя на собеседование «через не могу», проваливают его из-за собственного страха и скованности. И, отругав себя, решают, что всё, больше никогда.

Как же справиться со своими страхами перед важным испытанием, как психологически подготовиться к предстоящему собеседованию?

Мы волнуемся перед собеседованием почти так же, как перед свиданием с незнакомым человеком, мучаемся вопросами: «Что из этого получится?», «Понравлюсь ли я ему, как сложится наше общение?», «Вдруг он задаст мне вопрос, на который я не найду “умного” ответа?».

Другими словами неопределённость значительно увеличивает наше волнение. Поэтому один из путей его уменьшения — это снижение неопределённости ситуации собеседования.

Что для этого нужно сделать? Прежде всего, получить как можно больше информации о той компании, в которую вы собираетесь идти. Сделать это очень просто с помощью Интернета. Нужно только внимательно почитать сведения, размещённые на сайте компании. Изучите то, что написано в разделах «О компании», «Миссия», «Услуги», «Сотрудники», «Новости» — и вот уже вы знаете, чем компания занимается, что она предлагает своим клиентам, в чём её особенности, кто в ней работает.

Постарайтесь также почувствовать «дух» компании, её атмосферу — какая она: мягкая, творческая, активная, агрессивная? Читая тексты, рассматривая фотографии на сайте, попробуйте представить себе, как работает в этой компании. Спросите себя, появилось ли у вас желание присоединиться к этим людям? Будет ли вам комфортно делать с ними одно общее дело?

По возможности проведите при помощи любой поисковой системы мониторинг новостей о выбранной вами компании — так картина станет более объективна, поскольку информация на корпоративном сайте может быть не совсем достоверной.

На книжку надейся, а сам — думай

Сейчас выпущено довольно много книг о том, как проходить собеседования, да и в том же Интернете есть немало статей и советов на эту тему. Единственный недостаток такой литературы заключается в том, что в них не рассказано, как проходить собеседование **лично вам**. Однако все эти книги и тексты могут принести существенную пользу: прочитав их, вы получите достаточно полное представление о том, как проходят собеседования (то есть о самом процессе), а также о том, какие вопросы обычно задают кандидату.

В книгах и на сайтах, как правило, приводятся и «правильные ответы» на вопросы. Вот здесь стоит проявить осторожность и ни в коем случае не зазубривать рекомендуемые формулировки. Лучше подумайте и сформулируйте **ваш собственный ответ** на каждый вопрос. Его потом можно сверить с книжным, но в случае расхождения не считайте, что вы ответили неправильно. Вы ответили по-вашему, так что задумайтесь только о том, что уместно рассказывать на собеседовании, а о чём стоит умолчать. Например, не стоит «поливать грязью» компанию, в которой вы больше не работаете, как бы плохо вам там не было; лучше отозваться о ней с уважением и корректно сказать о причине вашего ухода. Также неуместно рассказывать на собеседовании о ваших личных проблемах и финансовых трудностях. Книжные варианты ответов рассматривайте только как подсказку, как ориентир, помогающий вам найти такую формулировку ответа, которая подходит лично вам.

Психологический тренинг

Если вы проведёте описанную выше информационную подготовку к собеседованию, то она скажется благоприятно и на вашем эмоциональном состоянии, поскольку вы будете чувствовать себя намного увереннее.

Однако совсем снять неопределённость предстоящей ситуации собеседования, разумеется, невозможно. Поэтому нужно уделить достаточно внимания психологической

подготовке, чтобы на собеседовании быть «в форме», быть самим собой в лучшем виде: спокойным, раскованным, спонтанным, открытым, естественным...

Когда вы будете готовиться к собеседованию и пытаться сформулировать ответы на вопросы, которые вам могут задать, попробуйте мысленно представлять ситуацию собеседования. Представьте, как вы спокойно заходите в кабинет, здороваетесь с присутствующими, садитесь, вам задают вопросы, а вы спокойно и уверенно на них отвечаете.

Наша психика (точнее — бессознательное) не отличает реальности от игры воображения, поэтому такие мысленные тренировки очень полезны. И неважно, если ваши образы получаются неяркими и размытыми: всё равно вы не знаете абсолютно точно, что будет происходить при реальном собеседовании; поэтому главное — это ваше самоощущение: эмоциональное состояние должно быть спокойным, а тонус — чуть приподнятым.

Вспомните, когда вы именно так себя чувствовали: во время приятной встречи с друзьями, на свидании, на вечеринке. Вспомните — и перенесите образ себя из этой картинки в воображаемую ситуацию собеседования. Почувствуйте, что вам в ней тоже легко и комфортно.

Вы можете для усиления эффекта придумать себе **ресурсную** метафору собеседования. Что оно для вас: детская игра, танец, шахматная партия, показательное выступление (бой не на жизнь, а на смерть — плохой пример)? Подберите подходящую метафору и напечатайте себе о ней, вживайтесь в неё — и волнению просто не останется места.

Но если волнение (которое не помогает, а мешает) всё же остаётся, попробуйте воспользоваться следующим приёмом. Составьте список ваших возможных бед: запишите их сначала подряд, не менее двадцати, а потом перепишите в столбик, в порядке ранжирования по увеличению ужасности. Не забудьте про болезни, аварии, пожары, разводы и прочие тяжёлые, но жизненные общечеловеческие ситуации.

Если вы не поленитесь и сделаете эту работу, то в результате получите простой, но мощный инструмент борьбы со страхом перед собеседованием, потому что благодаря сравнению вы наглядно увидите, что неудача при собеседовании — это не такая уж большая трагедия.

С другой стороны, что значит — неудача при собеседовании? Не думаете ли вы, что вам во что бы то ни стало нужно, чтобы вас приняли на эту работу? А откуда вы знаете, что вам здесь будет хорошо, что ваши творческие способности именно в этой компании реализуются, что к вам будут относиться с уважением и т. д.? Откуда такая уверенность?

На самом деле не только вас выбирают, но и вы выбираете. Поэтому помните о том, что ваша задача — не только произвести благоприятное впечатление, но и понять, а устраивает ли вас данный вариант? Ещё неизвестно, что хуже: быть не принятым на подходящее для вас место работы или быть принятым на неподходящее. За что вам придётся дороже расплачиваться?

Так что чувствуйте себя на равных с вашим потенциальным работодателем, так как на собеседовании выясняется не только нравитесь ли вы ему, но и нравится ли он вам.

Говоря о психологической подготовке к собеседованию, необходимо упомянуть, что существует целый ряд способов, методик и техник управления своим эмоциональным состоянием. К ним относятся методы аутогенной тренировки, техники релаксации, медитативные практики, техники НЛП (нейро-лингвистического программирования), а также специально разработанные системы саморегуляции (метод «Ключ» Х. М. Алиева, система стресс-менеджмента О. И. Жданова и т. д.).

Хотя быстрее и качественнее любые методики подобного рода осваиваются при помощи квалифицированных инструкторов, большинством из них можно овладеть самостоятельно, пользуясь литературой. Важно только понимать, что недостаточно просто прочитать описание той или иной техники: чтобы она сработала в «боевой»

ситуации, её нужно тщательно отработать, многократно обкатать в спокойных условиях.

Справиться с эмоциями без предварительного тренинга тоже можно. Возьмите лист бумаги, желательно не менее формата А4, и нарисуйте, как выглядят ваши страхи, тревоги, волнения, беспокойства. Отговорки про неумение рисовать не принимаются, потому что ваша цель не создание произведения искусства, а изображение ваших переживаний. Ими могут оказаться лица и человеческие силуэты, существующие и вымышленные звери, абстрактные фигуры, линии, штрихи — что угодно. С эмоциями тесно связаны цвета, поэтому, по возможности, используйте не только ручку, но и разноцветные карандаши, фломастеры, маркеры. Критерием качества работы является ваше собственное ощущение, что страхи изображены верно, то есть что на листе перед вами ваш собственный страх. Ну а дальше его надо смять, порвать и выбросить — и вы почувствуете, как стало легче на душе.

«Узнавательный» срок

Когда мы приезжаем в дом отдыха, где раньше не были, то оказываемся в незнакомой обстановке: мы не знаем, где находятся столовая, медпункт, прокат спортивного инвентаря, бассейн, бильярд. Если мы не сидим в номере, а осваиваем территорию, то постепенно узнаём, где что находится, и скоро мы уже свободно ориентируемся и, не плутая, выходим туда, куда нам нужно.

Что-то похожее происходит и на новой работе. Мы оказываемся в незнакомом месте в окружении незнакомых нам людей. Ну и что же делать? Осваивать территорию! Не спеша, спокойно и доброжелательно знакомиться с новыми коллегами, интуитивно (приглядываясь и прислушиваясь) почувствовать допустимую степень неформальности общения, гибкость графика, неписанные правила и ритуалы.

Как говорил один киногерой, «правильно себя веди». В данном случае правильно — значит адекватно своему статусу: директора, начальника отдела или секретаря.

Пройти этап вхождения в новый коллектив будет намного легче, если с кем-то из вашего нового окружения у вас установятся более доверительные отношения, чем с остальными. Такой союзник полезен по многим причинам. Он подскажет вам, что и как принято делать в тех ситуациях, которые вам ещё не знакомы. Вместе с ним вам будет легче «вписаться» в группу коллег, вступить в разговор. Он представит вас в случае необходимости.

Так называемый испытательный срок точнее назвать «узнавательным», потому что он необходим не для того, чтобы вас испытать, а чтобы вас получше узнать, увидеть, как вы работаете, как общаетесь с коллегами и т. д. И вы, в свою очередь, занимаетесь примерно тем же: смотрите, кто вас окружает, как с вами общается начальник, как вам «дышится» на новом месте. Настрой на такое взаимное двухстороннее знакомство гораздо эффективнее, чем излишне напрягающее стремление «выдержать испытание».

И, конечно, не нужно смущаться, если вы чего-то не знаете или не умеете. Спокойно выясняйте, учитесь, осваивайте. Помните, что каждый работающий рядом с вами «умелец» когда-то делал первые, не совсем уверенные шаги и прошёл путь от новичка до профи. И вы пройдёте!

Критика для пользы дела

На известной карикатуре Х. Бидструпа начальник гневно критикует своего подчинённого. Тот, в свою очередь, «обрушивается» на жену, она на сына. Сын пинает собаку, а собака... кусает того самого начальника. Каждому из нас приходилось выслушивать критику или критиковать самому. Так как же пережить «критические дни»?

Управляем эмоциями

Что и говорить: очень сложно сохранить ясную голову, выслушивая обвинения в свой адрес. Но если полностью отдаться во власть чувств и эмоций (обиды, вины, гнева),

то вы уподобитесь героям карикатуры. Всё, что вы не сможете высказать начальнику, выплеснется на ваших близких или подчинённых. Поэтому задача номер один — взять эмоции под контроль. Существует несколько специальных психотехник саморегуляции, которые можно легко освоить.

□ **«Наблюдатель».**

Вы представляете происходящее так, как его видит наблюдатель, стоящий в стороне. Когда вы смотрите на ситуацию своими глазами, всё, что вы видите, — это сердитое лицо начальника прямо перед собой. А сторонний наблюдатель видит и его, и вас, и окружающее пространство. Иное восприятие ситуации обеспечивает другую реакцию на неё. Именно таким способом космонавты перед полётом учатся справляться с экстремальными ситуациями, а уж у них проблемы бывают куда серьезней, чем гнев начальника.

□ **«Экран».**

Представьте, что вокруг вас невидимый экран или оболочка, внутри которой вы чувствуете себя в безопасности, что бы ни происходило. Представьте запущенные в вас негативные эмоции в виде стрел, которые ударяются об экран и падают у ваших ног.

□ **«Лист эмоций».**

Этот метод предназначен для безопасного выражения эмоций. Всё просто: берёте чистый лист бумаги форматом не меньше А4 и рисуете то, что чувствуете. Уметь рисовать не нужно: ваша цель — выразить эмоции через любые образы, линии и цвета. Выполнив это, вы почувствуете, как на душе становится легче. Для усиления эффекта лист нужно скомкать, порвать и выкинуть в мусорную корзину, представляя, что вместе с ним вы выкидываете своё беспокойство, злость, обиду.

Анализируем информацию

Найдите в сделанных вам замечаниях рациональное зерно. Отнеситесь к критике как к информации, которая может быть вам полезна для дальнейшей работы, профессионального развития и личностного роста.

Задайте себе следующие вопросы

- Что меня «зацепило» сильнее всего? Почему?
- С чем я согласен?
- Что не соответствует фактам?
- Каковы границы сферы моей ответственности? За что я отвечаю, а за что — нет?
- Почему я поступил именно так?
- Какие внешние факторы оказали влияние на появление проблемы?

«Есть ли у вас план, мистер Фикс?» — спрашивал себя один из персонажей популярного мультфильма. И придумывал разнообразные способы решения сложнейших задач. Последуйте его примеру и разработайте сценарий дальнейших действий с учётом критических замечаний.

Три мифа о критике

Важно не только с достоинством реагировать на критику, но и грамотно критиковать самому. Перед критикующим боссом стоят задачи не менее сложные, чем перед выслушивающим критику подчинённым. Умелая критика требует серьёзной подготовки. Итак, «разбор полетов» с позиции руководителя.

1. Критикуешь — похвали.

Говорят, прежде чем человека отругать, его надо похвалить. Это неверно! Если вы вызываете сотрудника к себе в кабинет, чтобы критиковать, — критикуйте, не надо начинать с «подслащивания пилюли». Сотрудник, вызванный «на ковёр», ожидает «разборки», поэтому похвала не будет воспринята адекватно. Возможно, у сотрудника вообще пропадёт доверие к одобрению руководства. Так что «мухи — отдельно, котлеты — отдельно».

2. Критикуешь — предлагай.

Вовсе не обязательно! Предлагать способы решения проблем, возникших в определённой сфере деятельности компании, должен руководитель соответствующего подразделения, как лицо наиболее компетентное

в данной области. Начальник, видящий ситуацию с точки зрения работы компании в целом, может лишь сделать вывод о том, насколько удачно предлагаемое решение.

3. Критикуй сразу.

Такая тактика чревата ошибками. Возможно, сотрудник изо всех сил пытается исправить просчёт и доложить вам об успешном решении проблемы. Кроме того, находясь под влиянием эмоций, трудно критиковать корректно и конкретно!

Пять типичных ошибок

Представьте следующую ситуацию. Совещание руководителей подразделений мирно подходит к концу, но вдруг директор рекламного агентства говорит: «Все вопросы мы обсудили. Осталось разобраться с тем, что происходит в отделе по работе со СМИ. Вы, Евгений, фактически провалили работу. Говорю вам это уже не в первый раз. Примите срочно меры, или меры буду принимать я. Все свободны!»

У этой истории нет счастливого конца. Проблема могла бы, вероятно, быть успешно решена, но помешал этому... сам директор. Чем? Своей критикой, точнее — тем, как он критиковал руководителя отдела. Хотел, наверное, как лучше, а получилось, как всегда. В рассматриваемой ситуации можно выделить пять типичных ошибок.

1. Я — начальник, ты — дурак.

Директор высказал то, что думал, выплеснул свои эмоции и закрыл совещание. Тем самым он показал, что ответ руководителя подразделения, «обратная связь» его не интересует.

2. Его пример — другим наука.

Директор подверг руководителя отдела критике в присутствии руководителей других подразделений.

3. Чем жёстче, тем лучше.

Директор нанес подчинённому несколько мощных «ударов». Обвинил в плохом выполнении служебных обязанностей. Подчеркнул, что делает замечание повторно. Пригрозил санкциями.

4. Что на уме, то на языке.

Как мы видим, директор не особо выбирал выражения: он не стремился ни смягчить критику, ни указать сотруднику на конкретные недостатки в его работе.

5. Понимай как знаешь.

Директор уверен, что Евгений знает, чем он конкретно недоволен и как работа должна идти.

Что чувствовал руководитель отдела после совещания? Его публично унизили на глазах у коллег, с которыми ему приходится ежедневно взаимодействовать. Можно ли сказать, что критика пошла на пользу делу? Маловероятно, потому что директор не предпринял никаких попыток разобраться в сути проблемы (которая возникла уже не в первый раз), выслушать руководителя отдела, обсудить с ним и утвердить способы конструктивного разрешения проблемы.

11 шагов критики

Итак, вам необходимо сделать критические замечания одному из сотрудников. Ваши действия?

Подготовка.

- Наедине с самим собой справьтесь с негативными эмоциями.
- Мысленно сформулируйте конкретный результат, к которому должна привести ваша критика.
- Проговорите про себя те слова, которые вы предполагаете сказать сотруднику: чем вы недовольны, что он сделал плохо, что вы от него хотите:
 - помните, что нужно указывать на конкретные недостатки в работе;
 - критиковать можно поступки, действия, а не свойства личности или черты характера.
- Подправьте «черновик» вашего «спича» так, чтобы учитывались индивидуальные особенности собеседника.
- Продумайте невербальную сторону общения: о чём «скажут» собеседнику ваши жесты, поза, мимика. Имейте в виду, что жёсткость критики может быть

усилена или ослаблена невербально. Увеличение психологической дистанции выражается не только в нахмуренных бровях, но и в застегнутом пиджаке, закрытой позе, а также в расположении сотрудника не рядом, а напротив, по другую сторону стола.

Организация.

- Выделите в вашем графике время для обстоятельного разговора.
- Подготовьте материалы, которые могут вам понадобиться.

Процесс.

- Пригласите сотрудника для разговора тет-а-тет в свой кабинет.
- Критикуя, старайтесь следовать заранее продуманному сценарию. Отступления, конечно, возможны, но не в ущерб конкретности и корректности критики. Эмоции и чувства выражайте «я-высказываниями», говорите от своего имени, о себе.
- Выслушайте собеседника: выясните его точку зрения, его отношение к проблеме и, конечно, его предложения о способах её решения. Будьте внутренне готовы понять (не обязательно — разделить) позицию, отличную от вашей.
- Совместно придите к конструктивному решению проблемы. Выразите удовлетворённость результатом встречи и уверенность в успешности дальнейшей работы сотрудника.

Перечисленные рекомендации работают «снизу — вверх», «сверху — вниз» и «горизонтально».

Человеческий фактор

Эффективность любой деловой коммуникации, в том числе критики, возрастёт многократно, если учитываются индивидуальные психологические особенности собеседника: темперамент, мотивацию, способы восприятия информации. Поэтому, прежде чем вызвать провинившегося сотрудника «на ковер», стоит учесть

особенности конкретного человека, прежде всего, его темперамент и мотивацию.

Люди, обладающие разными темпераментами, по-разному реагируют на критику.

- *Флегматик* воспримет её достаточно спокойно, но ему будет сложно немедленно включиться в новую работу.
- *Сангвиник* быстро справится с эмоциями и развернет кипучую деятельность (не всегда продуманную и спланированную).
- *Холерик* может даже вспылить в ответ, но, успокоившись, станет действовать энергично и рационально.
- *Меланхолик* будет глубоко переживать критику и взяться за дело сможет не сразу, но исправит допущенные ошибки тщательно и продумает, как сделать так, чтобы их не повторить никогда.

Очевидно, что человек работает ради достижения каких-то благ, руководители редко задумываются над тем, какие именно потребности наиболее значимы для сотрудников. Это приводит к тому, что поощрения и наказания не точно «попадают» в цель. Понимание того, какие мотивы движут сотрудником, что ему важно получить в результате работы в компании — это ключ к решению любых управленческих задач, в том числе и результативной критики.

Есть идея — что дальше, или Как убедить шефа

На первый взгляд кажется, что если вас осенила замечательная идея, то реализовать её будет очень просто: начальник воодушевится, оценит ваше предложение и отдаст соответствующие распоряжения. Такие иллюзии безжалостно разбиваются реальной действительностью, в которой руководство не понимает ценность вашего предложения и вежливо (или не очень) отказывается его осуществлять, ваш энтузиазм называют «упёртостью»

(или как-нибудь иначе), а коллеги смотрят на вас неодобрительно («ему что, больше всех надо?»).

Раньше или позже «генератор идей» оказывается перед выбором: либо наступить на горло собственной песне, либо продолжать в том же духе, рискуя отношением к себе, да и здоровьем — ведь не случайно говорится, что «все болезни от нервов».

Есть, однако, и третий путь. Он заключается в том, чтобы научиться убеждать.

Можно сказать, что на пути к согласию руководства с вашей идеей стоит ряд барьеров, которые вам необходимо преодолеть. Давайте их рассмотрим и разберемся, каким образом эти преграды можно обходить.

«Я вас не понимаю!»

Прежде всего скажем о барьере непонимания, поскольку он — первый, который надо преодолеть. Речь идет не о том случае, когда ваш руководитель — иностранец, не говорящий по-русски. Наш соотечественник тоже вполне может вас не понять.

Понимание — не столько значения слов (хотя и это тоже), сколько смысла сказанного, — сложный интеллектуальный процесс, заключающийся в увязывании новой информации с уже имеющейся, усвоенной. Вам самим ваша идея кажется понятной, потому что вы её уже обдумали, а человек, которому вы о ней рассказываете, слышит её впервые. Прочитать ваши мысли он не может, увидеть ту же картинку воплощенного в реальность предложения, которую видите вы, — тоже не может.

Отсюда простой, но важный вывод: необходимо обдумать не только саму идею, но и то, как вы будете о ней рассказывать. Если есть возможность, обсудите ваше предложение сначала с кем-то из коллег или друзей. Очень помогает предварительное письменное изложение, хотя бы набросок фраз, формулировок.

Не пожалейте времени на подготовку к разговору — ведь если вы не преодолеете самый первый барьер на

пути к реализации вашей идеи, то дальше говорить будет просто не о чем.

Факты и аргументы

Право на жизнь (то есть на реализацию) новой идеи приходится доказывать. Помните, как вы доказывали в школе теоремы по геометрии? Вот и в жизни почти так же. Что требуется доказать? Ценность вашего предложения. Каким образом? Опираясь на факты и аргументы.



Ваш собеседник должен не просто понять вашу идею, её суть и смысл; он должен с ней внутренне согласиться, одобрить её, принять. Только тогда ему захочется её реализовывать. Так вот: чтобы убедить начальника в том, что ваше предложение — стоящее, ваша речь должна быть убедительна по содержанию.

К руководству надо идти с фактами в руках. Необходимость нововведений нужно всегда, когда это возможно, подтверждать фактами: документами, показателями, расчётами.

Аргумент — это утверждение, подтверждающее тезис. А тезис — это ваше предложение. Что может его подтверждать? Отзывы клиентов (особенно ценны в этом

плане — письменные), мнения экспертов (субъективные, но они есть, это не вы придумали), результаты исследований, экспериментов или опросов, а также ваши собственные наблюдения.

Как определить, подходит аргумент или нет? Подходящий аргумент отвечает двум условиям: он соответствует действительности и подтверждает тезис.

Вот простой пример. Если вы руководите отделом продаж и доходы вашего подразделения увеличились, то это достижение может являться аргументом для просьбы о повышении зарплаты, а ваше желание сделать дорогостоящий ремонт в квартире — увы, нет.

Предположим, вы основательно готовитесь к разговору и нашли несколько аргументов, например пять. Возникает вопрос, в каком порядке о них говорить? По мнению известного психолога А. Ю. Панасюка, правильный порядок предъявления аргументов зависит от общего отношения собеседника к вам и вашим предложениям:

- если в целом отношение позитивное (вас ценят как «светлую голову», автора хороших идей), то начните с самого слабого аргумента, закончив самым сильным;
- если начальство вообще не любит какие-то нововведения или неблагоприятно относится именно к вашим предложениям, то начните с самого сильного аргумента;
- если вы не знаете, как относятся к вам и к вашим идеям, начните и закончите более сильными аргументами, а более слабые используйте между ними.

«А что я с этого буду иметь?»

Даже если в такой прямой постановке вопрос не задаётся, будьте уверены: любой человек всегда помнит о своих собственных интересах — иногда настолько хорошо, что

ему и вспоминать о них специально не приходится, они как бы всегда держатся в уме, подразумеваются, являются одним из обязательных факторов при принятии решения.

Что из этого следует? Простой практический вывод. Говоря руководителю о вашем предложении, обратите его внимание на те выгоды, выигрыши, преимущества, приятные стороны, которые получит лично он. Конечно, их надо найти заранее. Поэтому скажем снова: к разговору надо готовиться. Более того: чтобы понять, какие плюсы от реализации вашего предложения заинтересуют начальника, вам придётся подумать о нём, поизучать его, посмотреть на ситуацию с его стороны. Встать на точку зрения другого человека очень полезно, новый взгляд на знакомую ситуацию может подсказать вам новые идеи.

Предвосхищая возражения

Вы ведь не думаете, что, выслушав вас, начальник придёт в восторг и воскликнет: «Это гениально!»? Готовьтесь к возражениям. И опять-таки: готовьтесь заранее. Подумайте, как вам могут возразить, что можно сказать против вашего предложения?

Обнаружив такие слабые места, заранее придумайте, как вы сможете опровергнуть критические замечания. Вероятно, вам придётся внести какие-то коррективы в исходную идею. А может быть, вам придётся собрать какую-то дополнительную информацию. В общем, придётся потрудиться, но зато представьте себе, как будет здорово, когда в ответ на возражение вы скажете: «Да, шеф, я об этом подумал — и вот посмотрите на мои расчёты...»

Можно даже поступить хитрее (а может быть, умнее) и сказать о слабых сторонах вашего предложения самому, не дожидаясь, пока это сделает собеседник: «Да, я понимаю, что мы понесем определённые расходы, но посмотрите, я подсчитал, что уже через три месяца

наши расходы окупятся, а всего через полгода прибыль составит...».

Однако вполне может быть так, что вам возразят что-то, о чём вы заранее не подумали. Как быть? Конечно, к такой ситуации надо быть психологически (как иногда говорят, «морально») готовым. Часто можно без труда сообразить, что ответить на возражение, однако отвечать нужно правильно, в несколько этапов.

Сначала нужно найти то, с чем можно согласиться и сказать об этом: «вы правы», «я согласен с тем, что...». Затем сделать небольшую паузу, после чего сказать о том, с чем вы не согласны. При этом желательно использовать не союз «но», а более мягкие обороты: «вместе с тем...», «трудно согласиться с тем, что...», «зато», «однако» и т. п. Совсем здорово, если вам удастся завершить ваш ответ тем, с чего вы начали — согласием, чем вы как бы обрамите расхождение в рамках согласия.

Благоприятные условия

Вспомните ещё раз процесс доказательства геометрических теорем. Прежде чем написать «что требуется?», мы всегда писали «что дано?». А в нашем случае — что дано? А вот это непростой вопрос.

Дано, то есть имеется в настоящий момент, многое: привычное положение дел, особенности текущего момента, конкретный живой человек перед вами со своими интересами, проблемами, особенностями. Спрашивается: какое мне до всего этого дело? Оказывается, самое что ни на есть прямое, поскольку всё это и есть обстоятельства, те условия, в которых происходит принятие решения. И очень важно, чтобы все (или хотя бы большинство) эти внешние для вас обстоятельства были благоприятны для достижения вашей цели.

Многие из них от вас не зависят вообще никак. Вы не можете повлиять на то, как начался сегодняшний день для вашего начальника, что ему утром сказала жена, как вели себя дети, как он добрался до офиса и т. д.

Повлиять — не можете, но можете увидеть, в каком состоянии и настроении человек находится. Увидеть — и решить, стоит ли сейчас подходить к нему с вашим предложением, подходящий ли сейчас для этого момент. Запомните правило: убеждать надо на фоне положительных эмоций.

Главней всего — в душе погода

Что же делать, если руководство не в подходящем настроении, а откладывать разговор невозможно по каким-то причинам? Не всё потеряно! Ваша беседа является отдельным событием в целой картине сегодняшнего дня. И даже если «погода в доме» начальника не задалась, вы можете раскрыть над вами обоими небольшой «зонтик» положительных эмоций. Обычный зонтик состоит из купола, ручки, спиц, пружин, а «зонтик» положительных эмоций состоит из имени, комплимента и любимой темы. Давайте будем его делать!

Человеку, как правило, нравится его имя и нравится, когда его называют по имени. Замените безликое «Вы» на «Александр Сергеевич» или на «Леночка» — в зависимости от того, к кому вы обращаетесь: к начальнику или к его секретарше — и Вы уже на четверть шага продвинулись вперёд к вашей цели.

Человеку нравится, когда окружающие люди замечают его сильные стороны, достижения, умения и просто привлекательность. Скажите ему (ей) об этом. «Такой классный специалист, как Вы, Анатолий, решит этот вопрос за две минуты». «И как вы, Нина Васильевна, всегда умеете говорить с такими людьми — я просто поражаюсь».

Внимание! Главное правило: комплимент должен быть искренним! Если вы действительно считаете Анатолия замечательным профи, а способности Нины Васильевны вызывают у вас восхищение — скажите им об этом, и ваша искренность прозвучит в вашем голосе. И собеседник её услышит. И оценит.

Ключик к сердцу любого человека — его любимая тема. Это могут быть цветы, кошки, фэн-шуй, книги, театр, воспитание детей и т. д. Узнайте заранее о том, что интересует вашего начальника. В разговоре затроньте эту тему: задайте вопрос (как часто надо поливать кактус), попросите совет или помощь (нет ли телефона хорошего ветеринара), расскажите новость (слышали, что Киркорова наградили в Америке как лучшего российского певца), наконец, просто поделитесь эмоциями (сын нагрубил — что происходит с детьми?).

Тема такого разговора может быть увязана с вашим предложением, а может быть и нет — в этом случае вы покажете, что видите в собеседнике интересного человека, а не только руководителя. Цель ваша достигается в любом случае: вы создаёте позитивный эмоциональный фон, который и нужен для того, чтобы убеждать. Благоприятный эмоциональный фон — как удобренная почва: в ней семечко вашей идеи, её зерно прорастёт быстро и легко.

Реплики с двойным дном. О недирективном внушении в бизнесе

«Не вполне честные» приёмы применялись при переговорах, как говорится, с древнейших времён. Наша эпоха всеобщей концентрации на эффективности потребовала чёткого описания способов манипулирования, уловок, приёмов, их классификации и создания специальной методики обучения. Конечно, появились и новые технологии, неизвестные ранее. Многие из них были позаимствованы из психотерапии и адаптированы к сфере бизнеса (более или менее удачно). Это, прежде всего, способы скрытого (недирективного) внушения, основывающиеся на эриксоновском гипнозе — уникальной системе, созданной Милтоном Эриксоном.

Ещё несколько лет назад обучение такого рода технологиям было топовой темой тренингов по бизнес-коммуникации. Сейчас ажиотаж спал: то ли все, кто хотел,

уже научились, то ли продаваемый продукт оказался на поверку не высшего качества... А возможно, люди поняли, что за достижение сиюминутного результата с помощью некорректных приёмов придётся впоследствии дорого заплатить: например, потерей постоянного партнёра, разрывом долгосрочных отношений и т. п.

В любом случае реальность такова: вполне может оказаться, что ваш оппонент владеет этими приёмами и применит какие-то из них, общаясь с вами. Уже поэтому нужно про них знать, нужно уметь диагностировать факт их применения: «ага, вот оно!» и уметь правильно реагировать.

Один из самых простых и наиболее часто встречающихся приёмов называется **«ложный выбор»**.

Два очень распространённых примера. Продавец в магазине: «Вы хотите заплатить наличными или чеком?» Страховой агент: «Вам удобно, чтобы я приехал к вам во вторник или в четверг?» Вам вроде бы предлагают выбор, но выбирать предлагают из тех вариантов, которые устраивают собеседника. Страховой агент пытается своим вопросом заставить вас думать о том, в какой день вам удобнее его принять, чтобы вы не задумались о том, интересуют ли вас предлагаемые им услуги вообще. Продавец в магазине говорит так, как будто вопрос о покупке уже решен и осталось только выбрать форму оплаты.

Мастера умеют выполнять этот приём более изящно и даже виртуозно. Фраза произносится, например, такая: «Вы можете сделать заказ по телефону, или в нашем офисе, или не делать вовсе». Кажалось бы, всё «чисто», никаких подвохов нет, и вы не напрягаетесь, потому что вас ни к чему не принуждают. Однако слова, описывающие ту реакцию, которая собеседника не устраивает, произносятся им пренебрежительным тоном, а приятный вариант — привлекательно, и это срабатывает.

Ещё примеры, теперь уже не требующие комментариев: «Вы можете купить большую или маленькую упаковку товара А», «Вы можете приобрести товар Б с запахом лимона, вишни, арбуза или эвкалипта».

Что делать? Распознать, что вас ограничивают в выборе. Этого осознания оказывается вполне достаточно, чтобы выйти из-под влияния манипулятора и принять взвешенное решение.

Красивым и коварным приёмом является **метафора** — использование слов в переносном смысле на основе сходства, аналогии, сравнения.

«Их контора по сравнению с нашей компанией — это всё равно, что торговая палатка по сравнению с фирменным бутиком, так что правильный выбор очевиден». «Партнёров может быть много, как жен в гареме, но ведь любимая жена — одна, правда?».

Используя метафору, собеседник рисует некую картину, виртуальную реальность, и предлагает вам её в качестве модели реальной ситуации. Фокус в том, что в этой модели единственно правильное поведение с вашей стороны такое, которое нужно оппоненту. Самая распространённая ошибка — попытаться опровергнуть верность модели, её применимость к данной ситуации: если метафора была продумана, вы сходу не найдёте в ней слабого места.

Что делать? Отказаться «входить» в метафору, отказаться считать её аргументом. Можно сказать, например: «Метафора ваша красивая, но давайте вернёмся непосредственно к тому, что мы обсуждаем (заводы, вагоны, условия договора и т. д.)».

Разобраться с целым рядом популярных манипулятивных приёмов нам поможет транзактный анализ, разработанный выдающимся психологом Эриком Берном. Подробно рассказывать о транзактном анализе мы здесь не будем (тем, кто интересуется, рекомендуем прочитать книгу Эрика Берна «Игры, в которые играют люди»; издательство «Литур», Екатеринбург, 2002), для нас сейчас важно, что в каждом человеке Эрик Берн выделяет три субличности: Взрослый, Родитель и Ребёнок, и каждая из них может участвовать в коммуникации. Манипуляция происходит в тех случаях, когда произнесённая фраза

содержит двойное послание — одновременно и Взрослому, и Ребёнку.

Классический пример. Продавец говорит: «Этот телевизор (холодильник, компьютер или что угодно) действительно очень качественный, но, кажется, слишком дорогой для вас».

Цель так построенной фразы — «обидеть» внутреннего Ребёнка, щёлкнуть его по носу — а это может привести к тому, что ответная реакция последует именно от Ребёнка. Взрослый ответил бы: «Да, слишком дорого». А Ребёнок скажет: «Зря это вы так думаете. Покупаю!» — что и требовалось продавцу.

Что делать? «Развивать и укреплять» своего Взрослого — наиболее зрелую часть личности, которая адекватно реагирует на ситуацию и принимает взвешенные решения.

Буквально ежедневно мы сталкиваемся с таким приёмом, как **трюизм**, то есть банальная истина, заведомо верное утверждение. Примеры, которые много раз слышал или читал каждый из нас: «Всегда приятно покупать качественные вещи», «Людам нравится лучшее сочетание цены-качества». Сюда же относятся и известные с детства пословицы и поговорки: «Бесплатный сыр бывает только в мышеловке», «Без труда не вынешь рыбку из пруда» и т. д.

Цель использования трюизма состоит в том, чтобы вызвать, образно говоря, «ваше состояние согласия». Дело в том, что когда мы искренне с чем-то соглашаемся, «да» «произносит» весь наш организм, причём буквально на химическом уровне, поскольку происходит выделение эндорфинов. Соглашаясь с чем-то, мы настраиваемся на то, что в ближайшее время противостояния с собеседником не будет; можно сказать, что наступает состояние психологического согласия. Поэтому манипулятор действует так: важный для него вопрос он задаст, только получив от нас два-три согласия подряд — или с помощью трюизмов, или с помощью коротких вопросов, на которые он точно

знает, что мы ответим «да», то есть сразу после них вам быстро предлагают что-то сделать: подписать, позвонить, заказать. А то ещё и скидку предложит, если вы купите товар прямо сейчас, и добавит: «Осталось мало, уже заканчивается — решайте сейчас!»

Противодействовать приёму просто: надо распознать его, отделить банальное суждение от сути дела и быть начеку, то есть относиться к любому предложению достаточно критически.

Классикой недериктивного внушения является **пре-суппозиция**. Слово это означает предварительное утверждение. Вот пример (безобидный): «Прежде чем мы побеседуем, хотел бы предложить вам кофе», то есть нет сомнений в том, что мы побеседуем, но сначала выпьем кофе.

Варианты, составленные по такой же схеме, но более серьезные по возможным последствиям: «Прежде чем вы решите принять участие в нашем семинаре, внимательно дочитайте до конца всю информацию», «Прежде чем вы согласитесь с моим предложением, взгляните на эти расчёты».

Фактически утверждается, что вы поступите определённым образом, но это произойдёт после некоторого простого действия, которым вы уже занимаетесь или сейчас займётесь. Типичные словосочетания, используемые в этой технике: «До того как...», «После того как...», «Прежде чем...» и др.

Как ни странно, из всех приведённых примеров манипуляций труднее всего бороться именно с грамотно применённой пресуппозицией. Её надо распознать и «отделить» одну часть от другой.

Возвращаясь к нашим примерам, надо сказать самому себе мысленно: «Ваши расчёты я посмотрю, но соглашусь ли с вами — пока вопрос», «Информацию я прочитаю, но участвовать ли в вашем семинаре — ещё подумаю».

Ну и наконец рассмотрим простенький, но милый приём. Говорили ли вам что-нибудь в таком роде: «Вы,

как умный человек, понимаете, что...»? Или: «Любой умный и порядочный человек со мной согласится», то есть, если вы не согласны или не понимаете, вы, следовательно, тупой и непорядочный. Политический вариант: «Все, кому дорого будущее страны, голосуют за А!» Значит, если вы голосуете за Б, то вам будущее родины безразлично. Выбирайте!

Предоставляем читателям самостоятельно найти способ противодействия этому приёму.

Арсенал технологий манипулирования растёт, а существующие совершенствуются. Только понимание их психологического «устройства» и механизма срабатывания даст вам возможность вовремя распознать их и принимать решение исходя из ваших собственных интересов.

Вспомнить всё!

Вы приехали на переговоры в организацию, в которой раньше не были, и перед началом встречи вас представили всем её участникам — директору компании, его заместителю и трём руководителям подразделений. Вы читали Карнеги, а может быть, даже проходили тренинг переговоров и знаете, что человеку нравится, когда его называют по имени, но как запомнить имена и отчества сразу нескольких незнакомых вам людей?

Ситуация сложна по двум причинам. Первая — это объём новой информации. Но это ещё полбеды. Текст такого же объёма запомнить гораздо проще, потому что в нём можно устанавливать смысловые и логические связи, то есть запоминать рационально. А имена, да и не только их, приходится запоминать механически.

Усилить природную механическую память взрослый человек практически не может. Однако существуют различные вспомогательные приёмы для запоминания.

Как известно, существуют три основных канала восприятия информации: визуальный (вижу), аудиальный (слышу) и кинестетический (чувствую, осязаю).

Исследования российских психологов показали, что люди, наделённые от природы даром запоминать огромное количество информации, причём быстро и надолго, обладают синестезией — способностью любую информацию воспринимать сразу всеми каналами, то есть видеть её, слышать и ощущать.

Вот как здорово это происходило у выдающего мнемониста С. В. Шерешевского, о котором российский психолог А. Р. Лурия написал книгу «Маленькая книжка о большой памяти»:

«Когда я услышу слово “зелёный”, появляется зелёный горшок с цветами; “красный” — появляется человек в красной рубашке. “Синий” — и из окна кто-то помахивает синим флажком... Даже цифры напоминают мне образы... Вот “1” — это гордый стройный человек; “2” — женщина веселая; “3” — угрюмый человек, не знаю почему...».

Соломон Шерешевский был обычный человек, имел семью, работал в газете. Но помнил абсолютно всё. Специально проведённые с ним научные эксперименты не выявили пределов его памяти... Он мог повторить в прямом и обратном порядке любое количество слов или цифр. Разумеется, такая память — дар природы. Но мы сможем научиться у С. Шерешевского кое-чему полезному.

У каждого из нас, обычных людей, только один способ восприятия информации является основным, и мы лучше всего запоминаем то, что получаем через него: то, что мы видим, слышим или ощущаем. Так вот, для эффективного механического запоминания нужно научиться запоминаемую информацию «пропускать» через все каналы восприятия, то есть представить её зрительно или нарисовать, проговорить или постараться представить себе, как она звучит, а также — как эта информация пахнет, какого она веса, какова она на вкус, на ощупь.

И уж совсем замечательный результат получается, если к синестезии удаётся подключить рациональный способ запоминания, то есть установить в новой информации какую-то логическую или смысловую связь.

Итак, чтобы запомнить имя нового собеседника, мы:

- внимательно слушаем, как его зовут (аудиальный канал);
- проговариваем вслух: «Очень приятно, Василий Иванович!» (аудиальный канал);
- мысленно представляем имя собеседника написанным своим почерком, напечатанным в газете, написанным на плакате (визуальный канал);
- вспоминаем, не знаем ли мы кого-нибудь с таким же именем (ассоциативная связь);
- вспоминаем, не знаем ли мы, что означает (как переводится) имя (например: Елена (*греч.*) — солнечная, светлая; Валерий (*лат.*) — здоровый и др.) (логическая связь);
- во время разговора несколько раз обращаемся к собеседнику по имени (аудиальный канал);
- пробуем «определить» цвет, вес, вкус, запах и другие характеристики имени (синестезия).

Не дайте собой манипулировать!

Когда в начале 70-х годов XX века студент-психолог Ричард Бэндлер и лингвист Джон Гриндер стремились разгадать секреты мастерства лучших психотерапевтов, работавших в то время, они и представить себе не могли, что их детище — нейро-лингвистическое программирование (НЛП) — станет хитом бизнес-тренингов и даже почти синонимом манипулирования. Пытливые американцы хотели разработать новую психотерапевтическую методику, которая не только работала бы быстро и эффективно, но и была проста в освоении. А что получилось? Большинство психотерапевтов недолюбливают НЛП за «негуманистичность», зато в сфере бизнеса НЛП встретили с распростёртыми объятиями. Поразительно, но сегодня практически каждый тренинг продаж и переговоров включает изучение элементов методики, изначально разработанной для оказания помощи людям в решении их личных проблем! В чём же тут секрет?

Расшифруем название. «Нейро» указывает на то, что информация о внешнем мире кодируется в головном мозге. «Лингвистическое» подчёркивает значение языка, слов при описании мышления, коммуникации и поведения. «Программа» переводится с греческого как «чёткая последовательность шагов, направленных на достижение результата». Получается, что НЛП интересуется, как мы воспринимаем окружающий нас мир, как устроено наше внутреннее представление о реальности и как мы пытаемся говорить об этом представлении другим людям.

Всё это напрямую относится к коммуникации в сфере бизнеса. Когда вы ведёте переговоры, у вас есть своё представление о предмете переговоров, вы выражаете его словами и стремитесь достичь нужного вам результата. А как это сделать? Очень просто: надо, чтобы ваш оппонент согласился с вами, принял вашу точку зрения. Проблема в том, что часто он хочет обратного: он хочет, чтобы *вы* согласились с *его* точкой зрения. Начинается диалог, в процессе которого стороны убеждают друг друга.

Давайте представим себе, что ваш оппонент оказался специалистом по НЛП. Что он будет делать?

Для начала он установит с вами так называемый раппорт: вы почувствуете себя комфортно в обществе этого человека, почувствуете расположение к нему. Хотя вам покажется, что это произошло само собой, на самом деле мастер применил специальные техники, которые называются подстройкой. Он незаметно и естественно (не сразу, постепенно) принял позу, похожую на ту, в которой сидите вы. Он повторил (не синхронно, не полностью) ваши жесты. Он даже стал дышать примерно так же часто и глубоко, как вы. Эти приёмы называются «отзеркаливанием» и являются азами, с которых начинают обучение НЛП.

Вскоре после начала разговора у вас сложится весьма благоприятное впечатление о собеседнике: вы почувствуете, что он вас понимает, что вы как бы «говорите на одном языке». И снова вы можете решить, что так

получилось само собой. Но вы ошибаетесь. Мастер снова поработал. Он не только слушал то, *что* вы говорили, но и анализировал то, *как* вы говорили. Он заметил целый ряд особенностей вашей речи, о многих из которых вы даже не догадываетесь. А он не только их распознал, но и стал строить свою речь, свои фразы с учётом этой информации.

О чём идёт речь? Остановимся на двух таких особенностях (а мастер может отслеживать более полутора десятков!).

Прежде всего, это репрезентативные системы (РС) — каналы восприятия информации. Их существует, как мы уже говорили выше, три: визуальная, аудиальная и кинестетическая. Человек, у которого ведущей РС является визуальная, воспринимает мир в виде образов. Такому «визуалу» будет приятно и легко общаться с собеседником, использующим слова, которые относятся к визуальной РС: «видите, как это интересно?», «сейчас я вам всё поясню», «я разделяю вашу точку зрения», «посмотрите, какие открываются перспективы» и т. д.

Соответственно с «аудиалом» мастер коммуникации станет разговаривать на его языке: «ваше предложение звучит заманчиво», «от их рекламы уши вянут», «это громкое заявление». С человеком, у которого ведущая РС кинестетическая, предпочтительнее говорить на его языке — языке ощущений: «тяжёлая ситуация», «просто камень упал с плеч», «чувствуете разницу?».

Так вот: мастер определил вашу ведущую, основную РС (как это не удивительно — по движению ваших глаз) и стал говорить, используя соответствующие ей слова, то есть говорить буквально на том языке, на котором вы думаете.

Что ещё определяет мастер?

Например, ориентируетесь ли вы при принятии решения на своё собственное мнение или в большей степени на мнение других людей. Догадываетесь, как будет использована эта информация? Если выяснится, что для вас большое значение имеет мнение других людей, ваш оппонент станет приводить в качестве аргументов

количество клиентов, покупателей или партнёров, ссылки на мнение экспертов, авторитетов и т. п.

Как мы видим, если ваш оппонент применяет техники НЛП, то непосредственно от них самих вреда для вас никакого нет. Угроза состоит в том, что предложение оппонента становится для вас привлекательным — может быть, более привлекательным, чем оно является на самом деле. У вас снижается критичность. Хочется не возражать, не противодействовать, не отстаивать свою позицию, а согласиться с оппонентом. Причём вы не отдаёте себе отчёта, что ваши ощущения вызваны умелой работой мастера.

Что делать? Вот несколько советов.

1. Готовьтесь к переговорам. Заранее. Тщательно. Чётко определите, на что вы согласитесь, а на что нет; продумайте и решите, какие варианты вас устроят, а какие неприемлемы.
2. Отделяйте впечатление, которое производит ваш собеседник, от сути вопроса и предмета обсуждения.
3. Берите тайм-аут перед принятием окончательного решения, перед подписанием договора и т. д.
4. Приглашайте к участию в переговорах ваших коллег и партнёров.
5. Учитесь НЛП.

Существуют три уровня мастерства в НЛП: практик, мастер и тренер. Чтобы подняться на любой из них, нужно пройти специальный учебный курс и сдать сложный экзамен. Поэтому, если вас интересует только применение НЛП в переговорах, лучше пойти на тренинг, в программе которого есть изучение элементов НЛП. А если вы хотите хорошо разбираться в нейро-лингвистическом программировании и уметь применять его в разных сферах жизни, обращайтесь в центры, специализирующиеся только на НЛП, и выбирайте те из них, которые работают уже давно, примерно 8–10 лет и более: именно там вы найдёте опытных тренеров, проверенные методики и высокое качество обучения.

Тайны памяти, или Мнемотехника для карьериста

Однажды Владислав К., начальник отдела в коммерческом банке, выступая с докладом на расширенном заседании Совета директоров, вдруг понял, что не может вспомнить те самые показатели, которыми он собирался ошеломить руководство. Специально где-то записывать цифры Владислав считал абсолютно ненужным: он их прекрасно помнил. По крайней мере, до начала выступления. Вместо триумфа и заслуженного вознаграждения последовала неприятная «разборка». Но самым неприятным последствием стала поселившаяся в душе Владислава тревога: что с моей памятью?

По моему хотению

Самой частой причиной забывания информации является... недостаточно сильное желание её запомнить. Прежде всего, необходимо **внутреннее** побуждение — осознанное или неосознанное. Если вы вдруг обнаружили, что стали забывать то, что прекрасно помнили раньше (от прайсов до дней рождений), спросите себя: эта информация для вас так же важна, как и раньше? Если честный ответ — «нет», то стоит подумать о том, чтобы искренний интерес появился снова.

Знаменитый американский психолог Уильям Джеймс писал: «Предмет, на который мы обращаем внимание, остаётся в нашей памяти, а то, что мы в рассеянности игнорируем, не оставит в ней никакого следа». Для качественного запоминания информации наибольшее значение имеет так называемое произвольное внимание, которое (в отличие от непроизвольного) требует от нас волевых усилий и самоконтроля. Если вы хотите хорошо запомнить новую информацию, например текстовую, скажите себе: «Сейчас я буду с полным вниманием читать эту страницу и накрепко запомню всё, что здесь написано». Дайте себе сознательно задание — запомнить!

С практической точки зрения наиболее важны два параметра внимания: концентрация и устойчивость. Конечно, сохранять высокую степень сосредоточенности на выбранном объекте (концентрация), не отвлекаясь в течение длительного времени (устойчивость), — довольно трудно. Но этот навык тренируется.

Существует множество упражнений, суть которых как раз и сводится к удерживанию внимания на одном объекте. Психологи рекомендуют начать с концентрации на неподвижных неинтересных объектах, например скрепке, кончике карандаша, спичечной головке, царапине на стекле.

Мнемотехники

Переходим непосредственно к техникам запоминания. Обратимся к опыту одного из выдающихся ораторов в истории человечества Марка Туллия Цицерона. Он репетировал свои речи дома, переходя из одной комнаты в другую. Каждую важную мысль он увязывал с той частью обстановки комнаты, которая была перед глазами. Выступая в Сенате, Цицерон мысленно повторял свой маршрут по дому. Таким образом, ему удавалось сказать всё, что он хотел, воспроизвести все факты в нужной последовательности безо всяких записей.

Систему, которую применял Цицерон, часто называют **метод мест**. Разработано множество его модификаций, но суть остаётся неизменна и заключается в перекодировании — запоминаемая информация переводится с помощью ассоциаций или по каким-либо правилам в другую знаковую систему, термины или образы. При вспоминании цепочка мысленно воспроизводится в обратной последовательности.

Мнемотехнические приёмы особенно хорошо работают для запоминания логически не связанной информации. Самым простым примером является знакомая каждому из нас со школьной скамьи фраза: «Каждый охотник желает знать, где сидит фазан». Здесь первые буквы слов являются первыми буквами цветов спектра.

Одна из задач, которую мнемотехника помогает решать наиболее эффективно, — это запоминание чисел. Конечно, числа можно запоминать с помощью уже знакомого нам метода мест (например, мысленно «расставить» их по своей квартире или по офису), но есть и другой хороший способ: **цифро-буквенное перекодирование**.

Первым шагом применения этого способа является построение цифро-буквенного кода — то есть списка соответствия цифр и букв. Например:

Цифры	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Буквы	Н	О	Д	Т	Ч	П	Ш	С	В	Р

В этой таблице каждой цифре соответствует первая буква, с которой начинается название цифры, за исключением цифры 9 (буква «Д» уже занята), которая немного похожа на перевернутую букву Р. Чтобы запомнить число, нужно превратить цифры в буквы и придумать слово или фразу, включающие эти буквы. Возьмем, к примеру, число 2187 (pin-код мобильного телефона). По таблице получаем: ДОВС. Фраза может быть такая: «Добровольно Включаю Связь». Или «Друзья, Обязательно Веселитесь Сегодня!». К фразе ещё можно придумать соответствующую картинку, и чем абсурднее, тем лучше.

Этим способом легко запоминать любую цифровую информацию: даты, номера телефонов, pin-коды и т. д.

К запоминанию через понимание

В экспериментах выдающегося советского психолога П. И. Зинченко было показано, что чем более осмысливается содержание запоминаемой информации, тем лучше происходит запоминание. Таким образом, мы приходим к ещё одному методу запоминания, который можно назвать **рациональным**, или **логическим**. Его суть заключается в том, что, воспринимая новую информацию, мы стремимся установить смысловые, логические связи между её частями, а также с той информацией,

которую мы уже знаем. Можно сказать, что мы даже не ставим перед собой задачу запомнить новые сведения, мы стараемся их глубже осмыслить, понять, логически увязать, а запоминание происходит как бы само собой.

Применять рациональный способ запоминания эффективнее всего, работая с текстами. Приведём в качестве образца метод **PQ-4R**, который был создан в США в годы Второй мировой войны для работы с учебными и научными текстами. Метод подтвердил свою высокую эффективность и вошел в программы многих американских университетов. Этапы его таковы.

- **P** (preview) — предварительный просмотр. Просмотрите оглавление, если оно есть, или заголовки разделов. Составьте самое первое и общее представление о содержании текста.
- **Q** (questions) — вопросы. Сформулируйте вопросы, ответы на которые вы будете искать при чтении текста.
- **R** (read) — чтение. Читайте учебную и научную литературу с такой скоростью, с которой вы спокойно вникаете в материал, «переваривайте» информацию. Рекомендуется делать отметки на полях, подчёркивать ключевые слова, несущие главное содержание текста, его основные мысли и положения.
- **R** (reflect) — размышление. Прочитав один раздел или весь текст, если он небольшой, спросите себя, понятна ли мне точка зрения автора? В чём я с ним согласен, а в чём нет и почему? Обнаружились ли в тексте ошибки, противоречия, неточности? Смог бы я объяснить этот материал другому человеку?
- **R** (recite) — пересказ. Перескажите основные положения текста своими словами. Представьте, что пересказываете материал кому-то или выступаете перед аудиторией.
- **R** (review) — повторение. Повторно просмотрите текст, обращая внимания на основные идеи, подчёркнутые вами в тексте, порядок их изложения и общую структуру материала.

Таким образом, читайте текст, стремясь его не механически запомнить, а *глубже понять*. Проработанный таким образом материал усваивается качественно и надолго.

Более простой рациональный метод работы над текстом называется **5W-Н**. Он заключается в том, что, читая материал, вы стараетесь ответить на шесть простых вопросов: Кто (who) делает Что (what), Когда (when), Почему (why), Где (where) и Как (how)? Метод больше годится для чтения несложных журнальных статей, чем для научных текстов.

Каким бы методом вы не пользовались, его нужно приспособлять к решению вашей конкретной задачи.

Волшебство синестезии

Как ни странно, большинство сведений о себе и о мире мы запоминаем механически, не устанавливая логических или ассоциативных связей. С одной стороны, это очень хорошо, что информация запоминается сама собой, но с другой стороны, она легче всего забывается. Кроме того, механическое запоминание труднее всего тренировать. Как же быть?

При механическом запоминании нужно стараться задействовать все существующие каналы восприятия: визуальный, аудиальный, кинестетический. О том, как это делать, прочитайте в разделе «Вспомнить всё!».

Итак, для того чтобы научиться всё помнить, нужны:

- мотивация и самонастрой на запоминание;
- концентрация внимания;
- выбор метода запоминания: для текстовой информации предпочтительнее рациональный метод, для запоминания цифр — метод мест или цифро-буквенное перекодирование, во всех остальных случаях применяем синестезию (от греч. *synaisthesis* — «соощущение»), стараясь дополнить её элементами рационального подхода.

Что наша жизнь? Психология!



Как разгадать тайны наших снов

Сновидения, наверное, одно из самых удивительных явлений нашей психики. Чего только не бывает во сне: фантастические сюжеты и события, полеты и падения, озарения и решения творческих задач... Иногда нам снятся прекрасные «волшебные сны», иногда — кошмары, а иногда — вещие сны. Сновидения бывают настолько эмоционально ярки (вспомним сон пушкинской Татьяны), что с древнейших времён люди пытались разгадывать тайны снов, их значение, скрытый смысл. В результате этих «ненаучно-исследовательских работ» появились народные толкования сновидений, собранные в так называемые «Сонники», в которых объясняется, что означает каждый приснившийся образ.

Казалось бы, загадка решена: открываешь книжку, находишь увиденный во сне предмет или событие и читаешь, что оно значит. Но не всё так просто и однозначно.

Во-первых, разные образы трактуются разными «сонниками» по-разному. А во-вторых, с точки зрения современных психологических знаний очевидно, что какой-либо связи (причинно-следственной, ассоциативной, эмоциональной и т. д.) между образами сна и их толкованием в «сонниках» обычно нет. Да её и быть не может, потому что изучать принципы работы бессознательно — той части психики, которая «отвечает» за сновидения, — начали менее 100 лет назад.

Именно о выявлении связей между тем, что человеку снится, и тем, что происходит в его реальной жизни, думали психологи, внесшие наибольший вклад в понимание сновидений, — Зигмунд Фрейд и Карл Густав Юнг, а также их последователи Джек Дигман, Джеймс Хиллман и др.

С позиции современных представлений к разгадке смысла сновидения ведет не общее, универсальное, во всех случаях одинаковое толкование значения некоторого

образа (что утверждают сонники), а *поиск индивидуального смысла сновидения для конкретного человека в конкретных обстоятельствах его жизни*. И правильнее (корректнее) не давать однозначных ответов, а говорить о версиях, о предположениях. Как же проводить этот почти детективный поиск?

Основные направления, в которых следует искать значение вашего сновидения, следующие.

1. «Дневные остатки». Так называются сновидения «по мотивам» событий минувшего дня. Чаще всего нам снятся эмоционально насыщенные (значимые) события, которые произошли накануне. Во сне они могут предстать в изменённом виде, и мы сами можем действовать во сне не так, как в реальности. Например, если днем мы разозлились на кого-то и сдержали свой гнев, то ночью может присниться, что наш обидчик получает по полной программе.
2. «Персональные ассоциации». Наше бессознательное «говорит» на языке образов, и ассоциации являются его неотъемлемой частью. Если приснившийся вам образ не относится к дневным остаткам, подумайте, с чем он *у вас* ассоциируется? Что первое приходит в голову? Например, ветер может ассоциироваться с изменениями в жизни («ветер перемен»), а может — с хорошим, бодрым самочувствием. Дождь может означать для вас печаль и слезы, а может — начало нового жизненного этапа. Поэтому нужно искать именно ваши индивидуальные ассоциации.
3. «Общие ассоциации». Значения некоторых образов сна связаны с культурной традицией народа и имеют символический смысл. Например, змея является символом мудрости, но в то же время и опасности («осторожно — яд!»), а ещё — искушения («змеи-искуситель») и даже перерождения (сбрасывает кожу). Как мы видим, значения таких образов неоднозначны, но общекультурные представления могут подсказать варианты, из которых вы можете выбрать тот, что относится именно к вам.

4. «Исполнение желания». Нам часто снится, как исполняются те наши желания, которые не осуществились в реальной жизни. Это могут быть детские мечты. Это могут быть желания, на исполнение которых мы наложили запрет: к ним относятся, в первую очередь, сексуальные и агрессивные (разрушительные) желания. Так и получается: сознание запретило, но в глубине души хочется — вот и снится...
5. «Интерпретация образа сна». Существует ещё несколько способов расшифровки того, что нам приснилось. Образ сна может означать какое-то ваше качество или черту: страшное чудище в этом случае, возможно, представляет собой вашу собственную злость, агрессию, ненависть и другие негативные черты, которые вам неприятно в себе признавать. Во сне вы также можете увидеть неблагоприятное для вас развитие событий. Относиться к этому надо не как к пророчеству, а как к предупреждению. Например, сознательно вы думаете только об успехе нового дела, а вытесненная в бессознательное тревога за возможную неудачу предупреждает вас: подстели соломку, мало ли что...
6. «Диалог с образом сна». Если вы не чувствуете, что какой-либо из рассмотренных вариантов интерпретации сна попал «в точку», попробуйте установить с образом сна контакт. Вспомните его в подробностях. Как он выглядит? Что делает? Задайте ему вопросы, которые вас интересуют («Кто ты?», «Что ты хочешь от меня?», «Что ты хочешь мне сказать?»). Наконец, сами станьте этим образом, побудьте им. Что вы чувствуете? Какой смысл вашего появления?

Как мы видим, разгадывание сна больше похоже на головоломку, чем на щёлканье орешков. По-другому и быть не может, ведь сны нам «показывает» наше бессознательное — таинственная часть человеческой психики, которая содержит информацию в огромном количестве, но нами не осознаваемую. Да и решение этой головоломки оказывается, как правило, не однозначным выводом, а предположением, гипотезой.

Даже про неприятные сны, которые повторяются по многу раз, с определённой можно сказать лишь то, что они *что-то* означают, а вот что именно — остаётся лишь предполагать: назревающее заболевание, которое ещё никак не проявилось, или внутреннее переживание, или даже первые ростки напряжённости (конфликтов) в отношениях с окружающими людьми.

Один из, пожалуй, самых важных моментов, на которые стоит обратить внимание, — это то, *как* вам было во сне: что вы делали, что чувствовали, что с вами происходило. Рассмотрим два варианта. Если во сне вы чувствовали себя приятно и комфортно, то, даже если сюжет сновидения был тревожный, поводов для беспокойства скорее всего нет: ваших внутренних сил достаточно, чтобы справиться с теми *реальными* проблемами, которые отразились в сновидении. Если же во сне вам было плохо, вы страдали или боялись, то такое сновидение имеет смысл рассматривать как сигнал тревоги — ваше бессознательное хочет предупредить вас о каких-то проблемах, находящихся глубоко в душе и, возможно, вами пока не осознанных.

Большинство людей забывает свои сны почти сразу после пробуждения. Если вы хотите использовать информацию из ваших сновидений для дальнейшего анализа, постарайтесь как можно быстрее записать то, что вам приснилось. Некоторые удивительные открытия о самом себе могут произойти, когда вы просто перечитаете ваши сновидения спустя несколько недель или месяцев.

Принятие неоднозначности смысла сновидений и понимание психических механизмов того, как они образуются, практически гораздо более полезно, чем безоговорочное доверие «сонникам». Во-первых, задумываясь над своими снами, вы лучше поймете самих себя. Во-вторых, вы сможете, принимая важные решения, учитывать и «точку зрения» вашего бессознательного, которое бывает исключительно проницательным. А в-третьих, вы избежите лишних тревог и переживаний на тему «к чему мне *это* приснилось?» — ведь, как утверждал сам создатель психоанализа, сны иногда снятся просто так.

Как стать отличником по жизни и как перестать им быть

Однажды, ещё в начальной школе, я плохо выучил стихотворение и получил «тройку». Для меня — отличника, обладателя похвальных листов и грамот, это было трагедией. А возмущение некоторых моих одноклассников, которые считали, что я заслуживаю «двойки», сделало ситуацию невыносимой: я закрыл лицо руками и заплакал... В наступившей тишине учительница подошла ко мне, наклонилась прямо к моему уху и прошептала: «Всё равно ты — самый лучший!» И слёзы почему-то быстро исчезли.

Умная учительница поняла, что происходит в душе ребёнка, и нашла абсолютно точные слова, чтобы помочь ему пережить неожиданную беду.

Чему ещё учат в школе

«Школьные годы чудесные» приходится на важнейший этап нашего жизненного становления: в первый класс идёт ещё маленький несмышлёныш, а выпускник — уже совершенно взрослый по многим критериям человек. Получается, что ключевые 10 лет взросления приходится на период обучения в школе, то есть весь этот путь мы проходим «сквозь» школьную систему воспитания.

В результате бывает так, что мы берём с собой из школы во взрослую жизнь элементы и принципы школьного подхода. Это случается нередко с теми, кто в школе был круглым отличником, но не из-за подлинного интереса ко всем школьным предметам, а потому что «так надо», то есть под влиянием наставлений родителей и учителей.

Такой человек может стать перфекционистом-максималистом, стремящимся получать «пятёрки» по всем «жизненным предметам». «Отличники по жизни» часто достигают заметных профессиональных вершин, но они редко бывают счастливы. А всё потому, что в их

душе продолжают жить некоторые принципы, которые появились в ней в школьные годы. И они не были пересмотрены. И продолжают оставаться руководством к действию несмотря на коренным образом изменившиеся условия.

«Расколдовать» «отличника по жизни» может психотерапевтическая двухходовка: осознание и вытаскивание на поверхность устаревших принципов и их переформулирование на более адекватные.

Магическая триада

Несмотря на почти бесконечное разнообразие формулировок, *по своему смыслу* принципы «отличника по жизни» составляют следующую триаду.

1. «Я — самый лучший!».
2. «Я могу решить все задачи!».
3. «Я всем нравлюсь!».

Ключевым является первое утверждение, два других из него так или иначе вытекают.

«Подсесть» на первое утверждение особенно легко могут те, кто действительно в каких-то ситуациях в школе был самым лучшим. Получив такой опыт, пережив его, человек начинает, иногда глубоко и даже скрыто, верить в то, что «Я — самый лучший!», желает и стремится доказывать свою «лучшесть» везде, страдает, когда это не удаётся, и всего лишь с облегчением вздыхает, когда заветное подтверждение удаётся получить.

Живучесть второго утверждения подпитывается тем, что максималист действительно очень много жизненных задач успешно решает. При этом он, конечно, неосознанно часто избегает тех ристалищ, одержать победу на которых ему почти наверняка «не светит».

Переформулирование утверждений в триаде нужно осуществлять таким образом, чтобы не потерять того позитивного смысла, посыла, который в них заложен.

Очень важно понимать, что названная триада — это лозунг, начертанный подростком на своём флаге, с кото-

рым он стартовал в большую жизнь. На меньшее самолюбивый и ранимый подросток просто не был согласен. Он выбирал для себя лучшее! Для разгона ему нужны были именно такие формулировки, именно такой максималистский подход, чтобы не подрезать крылья самому себе. В то время только такой слоган давал молодому человеку кураж, решительность и силы успешно входить в жизнь. Тогда это был самый естественный выбор, который делался подростком на основании имевшегося у него на тот момент опыта и знаний. И что важно: у него был позитивный опыт, согласовывавшийся с этими принципами, и, конечно, хотелось продолжения банкета.

Он не знал о невозможности его осуществить.

На поле замена

Постараемся учесть смысл сделанного подростком выбора при переформулировании принципов на более реалистичные. И учтём также, что мы разговариваем с подростком, который никуда не делся, а живёт внутри нас.

1. «Я — самый лучший!». Вариант замены может быть, например, таким: «Иногда я самый лучший, иногда я второй, иногда десятый, иногда последний — все варианты могут быть».

Как видите, мы сохранили и «самого лучшего» подростка, при этом расширили спектр возможных вариантов. Предлагаемая альтернатива не является, разумеется, единственно возможной и истиной в последней инстанции. Более того, в результате личностного роста человек может пойти дальше и вообще отказаться от сравнения как такового, осознав его неуместность: сначала — от сравнения себя с другими, предпочитая сравнивать себя только с самим собой, а, в конечном счёте, прийти попросту к конгруэнтному проявлению своей индивидуальности без выставления оценок.

2. «Я могу решить все задачи!». Работа на осознание, которую требуется здесь провести, заключается в том, чтобы ясно увидеть различия между задачами

в школьном учебнике и теми проблемами, которые нам предлагает решать жизнь.

В пятом классе учителя задают нам задачи именно для пятого класса, а не для десятого, учитывая имеющийся у нас объём знаний и умений. А жизнь не интересуется, есть ли у нас ресурсы для решения тех задач, которые она нам предлагает, или нет. А необходимых ресурсов может просто не быть.

Кроме того, школьные задачи построены таким образом, что информации, содержащейся в условиях задачи, достаточно для её решения. В жизни мы часто не имеем изначально всей необходимой информации. Наоборот, мы обычно получаем её по ходу дела, мы спрашиваем жизнь — и она нам что-то отвечает. Мы получаем её ответ, принимаем его к сведению — и делаем новое действие и т. д., то есть процесс решения задач устроен совершенно по-иному.

Поэтому вариант замены второго утверждения представляется таким (по смыслу): *«Делаю, что в моих силах, а решу или нет — как получится, жизнь покажет»*. Таким образом, самому себе даётся разрешение на неуспех, что, как и в первом случае, без потерь расширяет спектр возможных вариантов.

3. *«Я всем нравлюсь!»*. Желание понравиться — не всем, конечно, а своей репрезентативной группе — тоже очень живучее. Мы чувствуем дискомфорт, когда знаем о негативном отношении к себе, нам бывает тяжело принять решение, которое точно не понравится кому-то, кто нам не совсем уж безразличен.

Важно понять (и объяснить внутреннему подростку) одну простую вещь: дискомфорт из-за негативного отношения к себе часто является ценой, которую мы платим за свой выбор, то есть это плата за следование своему пути, за верность себе, своему бытию. Да, можно подстроиться и угодить другому человеку, сделать так, как он хочет, даже если мне это не по нутру, но какова цена такого решения? Сравнение этих двух вариантов помогает сделать выбор.

К тому же нужно быть реалистом и понимать (сказать об этом внутреннему подростку), что жизнь — не стерильная и невозможно её прожить, никогда никого не задевая. И нас задевают другие люди, и мы их задеваем — так устроена жизнь.

Ну и, в конце концов: «Я же не доллар, чтобы всем нравиться». Психологическая интуиция, с одной стороны, и житейская мудрость, с другой, также учат нас: если ты нравишься людям одного типа, то ты неизбежно не нравишься людям другого типа. Например, человеку с истероидной акцентуацией — актёру, позёру, любящему украшать себя и демонстрировать собственную персону, скорее всего не понравится ни «серая мышка» с психастеническим характером, ни нескладный шизоид.

Поэтому вариант переформулировки может быть, например, такой: «С разными людьми — разные категории отношений». Посмотрим на все наши круги общения. Некоторых людей достаточно просто не злить, не обострять отношения с ними, не провоцировать конфликты, и не более того. С другими можно быть более открытым, им можно предъявить себя частично. С кем-то поддерживать тёплые отношения, несмотря на разногласия, так как есть что-то общее, что сближает. С кем-то можно строить ещё более доверительные и искренние отношения. А в отдельных случаях возможно полное принятие, то есть отношения с каждым человеком — индивидуальны, и они соотносятся с ним, со мной, с обстоятельствами.

Как мы сказали, триада подростковых убеждений имеет очень мощный «энергетический заряд». Поэтому чисто интеллектуальной работой по замене формулировок обойтись не удастся. Необходимо эмоционально поколебать устаревшие установки. Для этого надо обратиться к своей жизни и ещё раз пережить, воскресить те негативные переживания, которые были порождены триадой. Нужно объяснить подростку в себе, ЧТО приносили и приносят эти принципы, убедительно доказать самому себе, что их

уже пора отложить в сторону и заменить на что-то более новое, что больше подходит к дню сегодняшнему, что точнее согласуется с нашим актуальным опытом.

Когда такая работа сделана, завершить её можно красивой визуализацией.

Представьте себе обменный пункт, в котором вместо старых лозунгов (слоганов) дают новые. В этом обменном пункте есть любой лозунг, который вы попросите, но его дадут только в обмен на старый.

Заходите внутрь, поздоровайтесь с приветливым хозяином. Отдайте ему старый слоган, ставший вам уже не нужным. Хозяин возьмёт его с удовольствием, ведь ваш слоган обязательно пригодится кому-то другому. Скажите, какой слоган вы хотите получить, и вам его дадут. Прочитайте слоган, убедитесь, что это то, что вы хотели. Поблагодарите хозяина, выходите на улицу и начинайте новую жизнь.

Как справиться с беспокойством и тревожностью

Оглянемся вокруг себя в метро, на трамвайной остановке, у пешеходного перехода, в очереди к кассе — и мы увидим людей невесёлых, обеспокоенных, встревоженных, раздражённых, озабоченных... И это не какие-нибудь особенные люди. Это мы и есть. Что с нами происходит? Обречены ли мы волноваться и переживать? Это наша жизнь такая или что-то всё же можно сделать?

Что наша жизнь? Борьба!

Когда железный занавес пал и наш человек стал выезжать за границу, ему бросались в глаза, как минимум, два отличия заграничной действительности от нашей: изобилие товаров на прилавках магазинов и выражение благополучия на лицах коренных жителей. В свою очередь, зарубежные гости удивлялись темной цветовой гамме наших пальто и несчастливому выражению на лицах наших сограждан (нас с вами).

Если попросить прохожих объяснить сей феномен, большинство скажет о более благополучной и спокойной жизни «за бугром» — и это будет правда, хотя и не вся. Средний россиянин действительно чувствует себя менее защищённым, чем, скажем, обычный немецкий бургер. Путчи, кризисы, конфликты, теракты, дефолты, пирамиды имеют сильное и долгое психологическое эхо. Многие западные способы сделать свою индивидуальную жизнь спокойнее и защищённее просто не приживаются на российской почве, которая периодически колеблется. А что приживается, как, например, кредиты, то нередко оборачивается новыми проблемами, и сейчас мы имеем волну неплатежей, поскольку наши люди не привыкли рассчитывать ежемесячные выплаты на годы вперёд.

В отличие от человека на Западе, мы не просто живём, а выживаем: мы стараемся купить квартиру и не попасть в число обманутых дольщиков, вылечить недуг и не заработать новых болячек, сделать ремонт и не заниматься потом ликвидацией его последствий. А что говорить о тех, кто решил заняться собственным бизнесом! Да это круче, чем штурмовать форт Боярд! А ещё есть пробки, автосервис, шумные соседи, трудные дети (и не менее трудные родители) и множество других обстоятельств — не страшных, не катастрофических, но требующих наших постоянных усилий по их преодолению. Да, один раз отжаться от пола нетрудно, и два раза тоже нетрудно, а двадцать, а сто, а тысячу?

Мы живём в постоянном напряжении. Напряжение является фоном нашей жизни. И поскольку десятки и сотни задач, простых и сложных, ждут и требуют нашего решения, наших действий, нашего времени и сил, то разве удивительно, что мы выглядим усталыми, обеспокоенными, встревоженными, раздражёнными?

Мало того. Мудрые психологи говорят об «экзистенциальной тревоге» — тревоге, которая возникает просто потому, что мы не знаем нашего будущего, не можем быть в нём уверены. Ну и как, спрашивается, со всем этим жить? А жить можно. И даже совсем неплохо.

О том, как успешно решать конкретные социальные проблемы (где найти хорошего врача, как не попасть в лапы риелторов-мошенников и т. д.), написано много. Прочитав эти материалы вы узнаете, как разумно действовать в той или иной ситуации. Мы же сейчас поговорим о беспокойстве и тревоге исключительно с точки зрения психологии.

Как назвать яхту

Давайте проведём маленький и простенький мысленный эксперимент. Представьте себе, что вы идёте по лесу. Представили? И вдруг впереди, метрах в двадцати, вы видите медведя! Что вы чувствуете? Страх и ужас, я думаю. Вы замираете на месте, всматриваетесь и понимаете, что вы приняли за медведя большую корягу необычной формы. Что вы теперь чувствуете? Облегчение и радость, вероятно. Обратите внимание: с окружающей вас действительностью ничего не произошло, ничего в ней не изменилось. Изменилась ваша трактовка, ваша интерпретация, ваше понимание происходящего (не медведь это, а коряга). И вслед за этим изменением *автоматически* поменялись ваши эмоции, ваша реакция, и ужас перед хищником (которого нет) улетучился.



Эксперимент показывает, что мы реагируем не на объективную реальность, а на то название, которое мы ей даём. «Трагедия», «катастрофа», «жизнь кончена» — и мы в отчаянии. «Сложная ситуация», «вызов мне», «новый этап в жизни» — и мы готовы к действиям.

Важно понимать этот механизм и иметь в виду, что часто мы оцениваем ситуации на автопилоте. Грубо говоря, нам всюду мерещится медведь. Или, точнее: *нам кажется, что перед нами медведь гораздо чаще, чем это происходит на самом деле.*

У разных людей такие ошибки восприятия происходят в разных сферах. Один «обнаруживает» у себя страшные болезни. Другой выносит неутешительный приговор своей личной жизни. Третий ставит крест на карьере. И доля объективных обстоятельств может быть совершенно различна. Вывод «всё, это конец» может последовать за ссорой, критикой, обидой, грубостью и т. д. Можно только удивляться такой неразрывной связи между обозначением ситуации и теми эмоциями, которые обозначение вызывает. Абсолютно прав был великий капитан Врунгель, когда говорил: «Как вы яхту назовёте, так она и поплывёт!».

Мы принесём себе очень большую пользу, если научимся замечать момент выставления оценки ситуации, то есть не пускать процесс на самотёк, получая потом вулкан своих же эмоций (а-а-а, медведь!), а будем себя останавливать и ставить ситуации диагноз осознанно и взвешенно.

Несколько примеров.

Да, эта болячка может быть симптомом серьёзного заболевания. А может быть чем-то простым и безобидным. Какая версия, скорее всего, верна? Что мне нужно сделать, к какому врачу пойти, какие обследования пройти, чтобы ситуация прояснилась? Если подтвердится худшее, что я смогу сделать, как с этим справиться?

Очень неприятный разговор, мне обидно, что близкий человек сказал мне такие слова. Я бы хотела, чтобы он всегда был со мной вежлив, всегда оказывал поддержку, в любой ситуации проявлял любовь и заботу.

Да ведь обычно он так и делает. Что же случилось? Значит, в этот раз он не смог, что-то ему помешало. Может быть, он устал? Или чем-то обеспокоен? Может быть, я сделала не то, что он ожидал? Нужно дать нам обоим тайм-аут, а потом спокойно поговорить.

Почему начальник обругал меня, хотя я сделал всё, как он сказал? Теперь он меня обязательно уволит! Но почему так получилось? Разве он тупица? Нет. Разве я идиот? Тоже нет. Видимо, я его не совсем верно понял. Или потом он что-то передумал. Или какие-то обстоятельства изменились, и он забыл мне сказать. Теперь он, наверное, расстраивается из-за того, что я сделал не то, что надо. И переживает, что накричал на меня, по большому счёту, зря. В следующий раз я переспрошу у него задание или, ещё лучше, буду делать записи при нём.

Опережающие реакции

Отдельного упоминания заслуживают так называемые опережающие реакции. Представьте себе шахматную доску, часть которой закрыта газетой. Вы видите не все фигуры, а только часть. И, несмотря на неполную информацию, вы оцениваете позицию и делаете ход. Правда, очевидно, что вероятность ошибки очень велика? Но именно так мы часто поступаем в жизни! Наши реакции (эмоции и, как следствие, действия) во многих случаях опережают полную информацию о реальной действительности. Мы спешим обидеться, расстроиться, встревожиться, разозлиться — и всё это на основании только «кусочка» позиции, не разобравшись в том, что происходит. Сколько ссор, конфликтов, разрывов отношений произошли из-за опережающих реакций — не счесть! Так давайте не будем торопиться «выхватывать кольт из кобуры», а тем более — стрелять.

Вредные привычки ума

У многих из нас развилась *привычка* волноваться и беспокоиться. Как и от любой вредной привычки, от этой тоже можно избавиться.

Бывает, что мы долго переживаем о чём-то — расстраиваемся, беспокоимся — по инерции. Событие уже произошло, ничего поправить нельзя, да и пережили уже (экзамен сдали), а всё не отпускает нас волнение, всё крутятся в голове картинки, звучат голоса, мы прокручиваем разные варианты событий, что можно было бы сказать, как поступить и т. д. Всё это тоже не на пользу. Из прошедшего нужно извлечь урок, сделать для себя выводы на будущее. И ситуацию на этом эмоционально завершить. Можно представить, как вы, сидя в зрительном зале, смотрите кино про себя в той ситуации. Кино заканчивается, на экране появляется слово «Конец», в зале зажигается свет, вы встаёте и уходите — и всё.

Иногда беспокойство вызвано тем, что мы действуем нерационально. Чем волноваться о том, ничего ли мы не забыли взять с собой в отпуск, куда разумнее заранее составить список нужных вещей и посматривать в него при сборе. Чтобы не вспоминать мучительно, что же нужно купить в супермаркете, можно опять таки заранее составить список продуктов — и избавить себя от лишних напрягов.

Список наших вредных привычек, которые «помогают» нам беспокоиться, никак не завершится... Мы склонны винить себя, брать на себя ответственность в тех случаях, когда объективно от нас зависело не всё. Мы переживаем как о том, что сделали недостаточно хорошо, так и о том, что в будущем также не будем безупречны и можем совершить ошибку. В действительности далеко не всё в нашей жизни зависит от нас, и нужно руководствоваться принципом реальности: понимать, что наши ресурсы не безграничны, мы можем делать лишь то, что в наших силах, и только в этих пределах мы и можем нести ответственность. А всё остальное находится во власти других людей и не зависящих от нас обстоятельств.

И тут мы подходим к одной особой теме, в которую не будем углубляться, но затронем. Как раз тогда, когда мы соприкасаемся с не зависящими от нас обстоятельствами, человек, искренне верующий, имеет возможность сильно поддержать себя, обращаясь посредством молитвы к тому

богу, в которого он верит. Получает ли такой человек помощь свыше или нет — вопрос, явно выходящий за пределы нашей книги, но факт, что молитва является мощным способом психологической поддержки, и к ней нередко обращаются даже неверующие люди — в тех случаях, когда больше уповать не на что.

Умница Скарлетт

К сожалению, нашему мышлению свойственна бесконтрольность. Часто не мы мыслим, а мысль бежит сама собой, увлекая нас в водоворот сомнений, предположений, страхов. На Востоке ещё сотни лет назад культивировалась способность очищать ум от произвольно текущих мыслей, и такую полезную практику можно назвать своеобразной умственной гигиеной.

Мы избавим себя от значительной части беспокойств и переживаний, если, как и в случае с автоматической оценкой ситуации (помните про медведя?), возьмём поток мыслей под свой собственный сознательный контроль. Думаете, это невозможно? Да легко!

Во-первых, нужно не давать своим мыслям и эмоциям развиваться, расширяться и нарастать в любой момент, когда им этого хочется. Вспомним, как сказала Скарлетт: «Я не буду думать об этом сегодня, я подумаю об этом завтра!». Легкомысленная, в общем-то, девушка поступила, без преувеличения, мудро. В развернутом виде её фраза означает вот что.

«Я чувствую, что сейчас не подходящий момент, чтобы углубиться в те мысли и переживания, которые переполняют меня. Если я дам им ход, я полностью потеряю контроль над собой, а это некстати, потому что прямо сейчас мне нужно держать себя в руках. Я понимаю, что проблемы сами собой не решатся, поэтому я не забываю их, а просто откладываю их рассмотрение на потом, перенесу время, когда я уделю им должное внимание. Тем более что завтра я смогу увидеть ситуацию по-другому, более широко и взвешенно, чем сейчас».

Ну, разве она не умница? Давайте поступать так же! Давайте будем сами выбирать, когда нам погрузиться в обдумывание всего того, что нас беспокоит. А подходящее для таких размышлений время — это когда мы спокойны, никуда не бежим, не делаем никаких срочных дел. Ещё лучше — не просто погрузиться в размышления, а взять листочек бумаги, ручку и записывать: сначала свои эмоции и переживания — дать им ход, выплеснуть их на бумагу, — а потом записать варианты развития событий, варианты дальнейших сценариев, план действий. И вместо того чтобы весь день страдать и накручивать себя, мы за двадцать минут не только отпереживаем ситуацию, но и найдём её конструктивное решение.

Для полноты картины отметим, что наше беспокойство и тревожность как черты характера нередко обязаны своим появлением событиям, произошедшим с нами в детстве. Мы могли о них благополучно забыть, но эти психотравмы живут в нас и проявляются в виде повышенной тревоги и беспокойства относительно какого-то определённого круга проблем (например, с детьми). В этих случаях для того, чтобы избавиться от чрезмерного их проявления, необходима работа с психотерапевтом.

Психологические тайны нерешительности и настойчивости

Нерешительность — черта характера, которая не доставляет нам радости, правда? Трудно, наверное, встретить человека, который хотел бы быть *более* нерешительным; наоборот, многие хотят от своей нерешительности избавиться, да не получается. Принято считать, что всегда и во всём выигрывает тот, кто проявляет решительность, особенно в наше бурное время: жизнь требует, чтобы мы действовали энергично, а решения принимали быстро, и кто не успел, тот, как говорится, опоздал. Но так ли это на самом деле?

Дарвин, Павлов и другие

При ближайшем рассмотрении выясняется, что, как ни странно, многие выдающиеся учёные, писатели, художники, поэты, композиторы были людьми нерешительными. Мешало ли им это качество? Безусловно. И Чарльз Дарвин, и Иван Павлов описывают в своих дневниках множество ситуаций — житейских, бытовых, которые не вызвали бы у многих других людей особых затруднений, а для них эти ситуации были тяжёлыми, решения принимались после долгих раздумий и сомнений.

Но смогли бы эти учёные сделать в науке то, что они сделали, если бы не обладали нерешительностью? Ни за что. Та же самая черта характера, которая мешала им на уровне повседневных дел, оказалась незаменимым помощником в науке. Именно благодаря тревожным сомнениям относительно того, верна ли его теория происхождения видов, Дарвин в своих трудах ответил на все вопросы, которые появлялись у его критиков в течение десятилетий.

Есть такой характер

Психологи, занимающиеся изучением характеров, выделяют особый тип — психастенический характер. Психастеник — человек, которому свойственны тревожные сомнения, неуверенность, нерешительность. Психастеничность, как ключевое для индивида качество, проявляется буквально во всём: в его внешнем облике, в манере говорить, в стиле принятия решений и, конечно, в творчестве.

Чтобы лучше почувствовать этот характер, посмотрите, например, на картины К. Моне или И. Левитана. Мягкое, не совсем чётко прорисованное (сравните для контраста с работами Шишкина) изображение, при этом, безусловно, реалистическое, оно отражает восприятие мира психастеником.

Иллюстрирует особенности этого характера одна история с А. П. Чеховым — тоже типичным психастеником.

Он задумал проводить регулярные медицинские осмотры семей крестьян, которые жили относительно неподалёку от его усадьбы в Мелехово. Антон Павлович поговорил об этом с коллегами-врачами, и те поддержали его благородную идею. В качестве руководителя проекта был выбран, разумеется, инициатор. Соответственно, ему нужно было просить и уговаривать врачей, чтобы они в холод, дождь и слякоть тряслись в коляске по раздолбаным российским дорогам. Ну и что в итоге? А в итоге ездил по крестьянским дворам только сам Антон Павлович: ему оказалось проще везти воз самому, чем «построить» других. Кстати говоря, сами произведения Чехова, конечно же, тоже являются иллюстрацией психастенического характера.

Сила слабости

У Евгения Евтушенко есть замечательный строки:

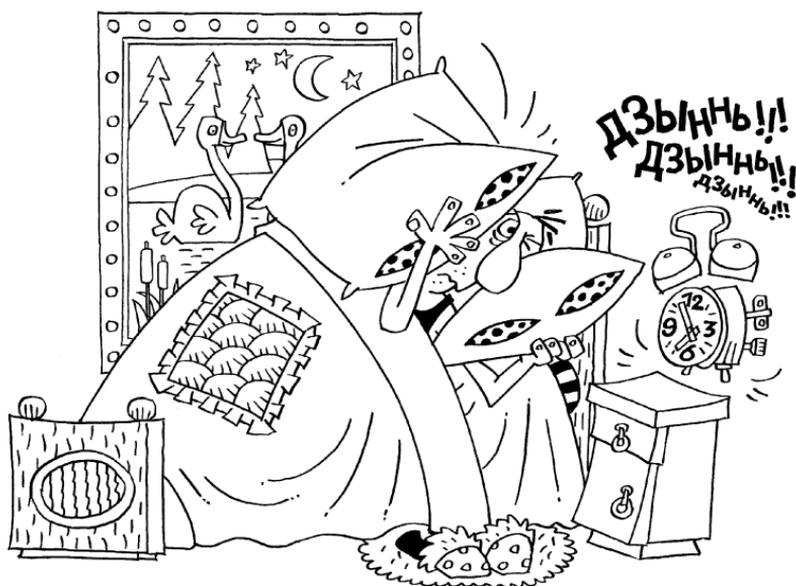
Есть в нерешительности сила,
Когда по ложному пути
Вперёд на ложные светила
Ты не решаешься идти.

«Есть в нерешительности сила» — вот, что хочется подчеркнуть. Тот, кто склонен, как Наполеон, сначала ввязаться в битву, а там посмотреть, тот, вероятно, выиграет больше сражений. Но только через сомнения лежит путь в глубину, где можно отыскать золото и драгоценные камни. Да, полководец и спецназовец из психастеника получается никакой, зато во многих других делах склонность семь раз отмерить и один раз отрезать (вот она, нерешительность) принесёт замечательные плоды.

Кнут или пряник?

Кажется, что настойчивость немислима без насилия над собой. Но это, оказывается, не обязательно, если знать один маленький секрет.

Дело в том, что «включать» силу воли нам приходится лишь в тех случаях, когда делать какое-либо дело, как говорится, не хочется, но надо. Но почему не хочется? Быть может, как говорят психологи, потому, что не сформирован положительный образ цели, то есть мы не представляем себе ясно, что хорошего ждёт нас в результате, и не имеем чёткого ответа, зачем и для чего берёмся за работу. Вопрос, как говорится, в мотивации.



Оказывается, мы мотивируем себя одним из двух основных способов. Скажите, когда вы спозаранку встаёте из тёплой постели, вы делаете это, чтобы не опоздать на работу и избежать последующих неприятностей или чтобы в удобное и привычное время приступить к любимой работе, получить от неё удовольствие и сделать сегодня что-то новое и замечательное?

Первый способ называется мотивацией «от». Имеется в виду, что мы хорошо представляем себе те неприятные последствия, которые нас ждут в случае чего (о них мы

и думаем), и нас заставляет действовать желание этих неприятностей избежать. Именно мотивация «от» тащит нас к стоматологу, да и многие другие не самые приятные дела мы делаем во избежание нехороших последствий их неделания.

Противоположный способ мотивации называется мотивацией «к». В этом случае мы стремимся к какой-то позитивной цели, к тому, что нас привлекает, воодушевляет, вдохновляет. Если при мотивации «от» в голове живут неприятные картинки и мы вынуждены действовать, чтобы они не стали реальностью, то при мотивации «к» мы мыслим приятными образами, которые нас радуют, и мы стремимся воплотить их в жизнь.

Две мотивации — два мира

Каждый из нас обычно в своей жизни в большинстве случаев пользуется каким-то одним из видов мотивации.

Немножко преувеличивая (но только немножко), можно сказать, что люди, которые всегда выбирают мотивацию «от», и люди, которые всегда выбирают мотивацию «к», живут в совершенно разных мирах. Жизнь первых полна угроз и неприятностей, которых нужно постараться избежать, предусмотреть, обойти. Вторые живут в мире интересных возможностей, привлекательных целей, радостных открытий.

Ну а самое замечательное открытие состоит в том, что *поменять мотивацию мы можем всегда, когда захотим*. Достаточно только осознать, что мы сейчас собираемся делать какое-то дело для того, чтобы чего-то плохого избежать, — и если это так, то нужно подумать о том, что хорошего мы получим в результате, какие награды и бонусы ожидают нас на финише, чему мы сможем порадоваться и как наградить себя.

Вы вскоре почувствуете, что в вашей жизни происходят перемены к лучшему, в душе всё больше оптимизма, а дела «горят» в руках. Что же изменилось? Да просто

вы стали смотреть не только под ноги, как бы не споткнуться, но и на окружающий вас прекрасный мир, на те цели, идти к которым вам искренне хочется. Тут и излишняя нерешительность отступит, и необходимая настойчивость появится.

Знакомство с характерами. Актриса и Теоретик

Каждый из нас хочет уметь разбираться в людях, находить «подход» к любому человеку, предсказывать поступки друзей, коллег, знакомых, клиентов. Чтобы этому научиться, нужна не только наблюдательность, но и знания о типах характеров людей. Их изучает характерология — наука, связанная с такими именами, как П. Б. Ганнушкин, Э. Кречмер, К. Леонгард, А. Е. Личко, М. Е. Бурно.

В характерологии широко используются термины, относящиеся к психиатрии, так как в её основе лежит психиатрическая практика, но в нашем описании мы постараемся заменить их более привычными словами.

Выход Актрисы

Сотрудницы российского представительства известной зарубежной фармацевтической компании даже в праздники одевались «сдержанно», лишь немного более нарядно. Но одна девушка меняла свой имидж кардинально: яркая косметика, блестящее, короткое, открытое платье, на шее разноцветные дождики, на ножках туфли на высоченном каблуке. Она активно участвовала во всех конкурсах, танцевала, пела, кричала (вместе со всеми, только громче).

Мнения коллег по её поводу разошлись: с одной стороны, как говорится, есть на что посмотреть, а с другой — отталкивала нарочитая эпатажность. Но, несмотря на то, какую оценку ставили коллеги, положительную или

отрицательную, внимание представителей обоих полов героине было обеспечено — а оно-то и нужно как воздух человеку, чей характер называют *истероидным*.

Поскольку для истероида известные слова Шекспира «Весь мир — театр» являются буквальной истиной, и ярче этот характер проявляется у женщин, мы будем называть такого человека Актрисой.

Шоу каждый день

К продолжению цитаты Шекспира «все люди — актёры» Актриса добавляет: «А я — Примадонна!». Жизнь меняет жанры постановок, но Актриса моментально находит в них свою роль: если трагедия (похороны) — она плачет, а через минуту, если начался новый «жизненный спектакль», — так же искренне смеётся. Глубоким чувством тут, ясное дело, и не пахнет, но эмоциональная чувствительность у Актрисы бесподобна: настроение другого человека она чувствует безошибочно и может точно, как зеркало, его отразить.

Однако намного больше, чем переживания других людей, Актрису интересуют её собственные. Она готова обвинить окружающих: «Вы всё думаете о себе больше, чем обо мне!». И Актриса готова на очень многое пойти, чтобы все думали больше о ней: одеться так, чтобы оборачивались вслед, нарушить этикет, чтобы привлечь к себе внимание, совершить скандальный поступок, который будет обсуждаться (а то и войдёт в историю, как поджог базарным торговцем Геростратом храма Артемиды).

И страдает, и пугается Актриса демонстративно, напоказ. Если ей плохо, то со своим страданием она обращается ко всему миру, как бы говоря: «Мне плохо! Вы видите?!». Интересы и увлечения Актрисы переменчивее, чем ветер мая: сегодня она осваивает гитару, завтра бросает музыку и покупает дорогие, роскошно выглядящие книги об изобразительном искусстве, а послезавтра записывается на курс лекций по философии. Суть в том, что, нахватавшись по верхам, Актриса может говорить

«в обществе» на любую тему, то есть опять же привлечь внимание к себе, такой умной и образованной.

Актриса легко внушаема, и эстрадные гипнотизёры показывают своё мастерство в большинстве случаев на таких, как она. Любые эффекты от каталепсии до ложных ожогов появляются под воздействием внушения и также быстро исчезают. Более того: исцеление многих недугов в результате «пассов руками» и подобного им «лечения» происходит именно у Актрисы.

Конечно, Актриса романтична и мечтательна, мечты её выглядят как романтические образы: «Этим летом хорошо бы поехать в Париж... Или в Ниццу... А лучше — в Венецию...»

Красивая жизнь

Актриса умеет красиво двигаться, красиво одеваться, красиво выглядеть. Главное — чтобы были зрители. Как сказала наша самая известная российская певица: «Лежу в ванной и думаю: «Красиво лежу! Хоть бы увидел кто!».

Ухаживать за Актрисой надо, конечно, красиво. Цветы (не ландыши и лютики, а розы), подарки (желательно — дорогие), рестораны, да и вообще «красивая жизнь» в её самом стандартном потребительском понимании — вот путь к сердцу Актрисы и к её телу. Однако мужчин, получивших «доступ» к последнему, такому вожделенному, нередко ждёт разочарование: Актриса может оказаться фригидна: у неё не получается самозабвенно отдаться любимому мужчине, раствориться в любовном акте, ведь ей, во-первых, недостает зрителей, а во-вторых, она параллельно «процессу» как бы смотрит на себя со стороны и оценивает, а это разрушает спонтанность и естественность секса. Правда, внешние проявления страсти здесь на высшем уровне: красиво выгибающееся тело и сладострастные стоны, слышные на соседнем этаже, мужчина получит в изобилии.

Красота, как известно, требует жертв. В первую очередь — финансовых. Актриса не экономит на косметике и на одежде никогда, уж лучше перейдёт на хлеб и воду (впрочем, в юности ей это не грозит: всегда найдутся желающие материально поддержать красавицу). Без макияжа Актриса не выйдет из дому даже к соседке за спичками.

Достоинно признания умение Актрисы работать над своим внешним обликом. Обнаружив пару лишних килограммов, в тренажерный зал потеть она не пойдёт, но купит или сошьёт себе такую одежду, чтобы полнота была незаметна.

Одежде Актриса уделяет, понятное дело, особое внимание. «Если женщина говорит, что ей нечего одеть, это значит, у неё нет ничего нового», — эти слова в первую очередь об Актрисе. Однако она хочет не просто новую красивую тряпку, но фирменную. Актриса готова носиться по распродажам, тратить уйму времени на поездки и примерки, лишь бы потом идти по улице и знать, что на ней настоящая вещь от Gucci.

Вообще над своей внешностью Актриса готова работать много, стараясь украсить всё, любую часть тела. Ну а кульминация для актрисы — это, конечно, выступление. Но только когда полный зал зрителей! При аншлаге Актриса «развернётся» и проявит свои способности. И её поклонники получают от спектакля искреннее удовольствие.

Сложная постройка

Одна группа малышей на детской площадке гоняет мяч, другая — играет в машинки, третья — в куклы. В стороне от них сидит серьёзный мальчик и строит из кубиков замысловатую конструкцию. Такое впечатление, что он старается воплотить в реальность какой-то свой замысел, построить что-то, что лишь он один видит своим внутренним взором. Иногда малыш что-то говорит сам себе. Иногда он добавляет к кубикам разные другие

предметы: карандаши, ластик, бумагу — и всё это имеет особый смысл в его постройке, обозначая нечто, известное только самому автору.

Таков аутист, или шизоид, и такова вся его жизнь. Он Теоретик в самом глубинном смысле этого слова: он понимает мир *сквозь* свои теории.

Как живётся Теоретику? Его окружает сложный мир, который нелегко понять, а ещё труднее в нём успешно жить. Люди совершают иногда странные поступки, которые невозможно предугадать, а потому с ними трудно достичь взаимопонимания. Так чувствует Теоретик, но как раз таким и видят его самого другие: как человека замкнутого, непонятого, с которым непросто найти общий язык.

Окружающий мир полон для Теоретика особых знаков и символов. Их требуется расшифровывать, как ребус, но это любимое занятие Теоретика. Только он может оценить красоту шахматной задачи, математической формулы, китайского иероглифа. Именно такие люди придумывают не только новые модели «вечного двигателя», которые невозможно построить в реальности, но и совершают важные для науки открытия. А вот «пробить» реализацию своего изобретения Теоретик, увы, самостоятельно не может. Он, скорее, разработает теорию финансового обогащения, чем применит её практически и станет миллионером.

Формулы жизни

Для других людей высказывания Теоретика могут означать и потрясающее проникновение в самую суть ситуации, а могут оборачиваться непониманием элементарных вещей, вызывая обиды, неожиданные для Теоретика, и тем более его ранящие.

Каждое суждение Теоретика о внешнем мире — это результат некоторого вычисления. Находясь в больнице после тяжелейшей аварии, гениальный физик Лев Ландау отказался пить морковный сок, потому что он

невкусный. Врачи сдались и обратились за помощью к жене. «Дау, — сказала Кора, — морковный сок надо выпить как лекарство». — «Как лекарство? Хм. Лекарство может быть невкусным. Хорошо, я его выпью».

Выглядит Теоретик, как правило, нескладно. Телосложение у него отнюдь не атлетическое, а двигается он как-то некрасиво, потому что движения отдельных частей его тела не согласованы друг с другом. Поэтому выполнение многих бытовых дел, требующих сноровки и ловкости, становится для Теоретика нелёгким испытанием. Его неловкость может привести к беде, если он, например, будет нести горячий кофе над головами гостей...

Если говорить об одежде, то для Теоретика главное качество его пиджака — удобство. Какое впечатление производит его внешний вид, Теоретика, как правило, не волнует, у него есть своя «формула» и на этот случай. Однажды Эйнштейн пришел в гости с намокшими волосами, потому что шел дождь. «Герр Эйнштейн, — забеспокоилась хозяйка, — вы забыли свою шляпу!» — «Нет, я не надел её специально, потому что мои волосы высохнут намного быстрее».

Свое место в мире

Увы, Эйнштейнов и Ландау среди Теоретиков мало. И многие из них живут в одиночестве, пишут «заумные» стихи в стол, носят старую неглаженую, неумело подшитую одежду и с трудом сводят концы с концами. Правда, сейчас и для негениальных Теоретиков открылось больше возможностей для социальной адаптации. Стихи можно писать не в стол, а выкладывать в Интернет на свой сайт или на другие сайты, где их могут заметить братья по разуму. Ну а если повезет, то найдётся издатель или спонсор, и тогда появится книжка стихов или диск с песнями. Встретить «своих» Теоретика часто удаётся и среди шахматистов, любителей Востока (китайской или японской поэзии, изобразительного искусства, икебаны,

бонсай) и разного рода «технарей»: компьютерщиков, программистов, радиолюбителей.

Найти свою «вторую половину» Теоретику, мягко говоря, непросто. Причин несколько. Во-первых, его «мастерство коммуникации» оставляет желать лучшего. Живого собеседника, как он есть, Теоретик не видит и нюансов слов, интонаций, невербалики (языка тела) не чувствует — какой уж тут флирт и соблазнение! Во-вторых, у Теоретика есть свои представления о взаимоотношениях, то есть своя теория, но вот реальная жизнь, увы, не всегда ей соответствует (вспомним, как общался с девушками герой фильма «Игры разума»). Наконец, нестандартность личности Теоретика такова, что ему очень трудно найти партнёра, который сможет соответствовать всем его требованиям, пожеланиям и предпочтениям.

Для того чтобы глубже почувствовать этот сложно устроенный характер, можно повнимательнее изучить творчество тех, кто им обладает. Послушайте, например, музыку Баха, посмотрите на картины Рублёва, почитайте стихи Пастернака или философские трактаты Канта.

В обыденной жизни Теоретики часто бывают непрактичными, за это обычно достаётся, конечно, мужчинам, но те женщины, которые превыше всего ценят умение мужчин вбивать гвозди, чинить краны и менять пробки, пройдут мимо поэтов, художников, музыкантов и многих других неординарных, творчески одарённых людей, способных видеть мир по-своему, творить по-своему и жить необычной сложной самобытной душевной и духовной жизнью — и дарить её близким и понимающим людям, иногда даже разминувшись с ними в столетиях...

Точно в цель!

Одним из самых дружелюбных собеседников Алисы — юной героини книги Льюиса Кэррола — был Чеширский Кот, чья улыбка оставалась видна, даже когда сам Кот исчезал. Но, кроме обаяния, в беседе с Алисой Кот

проявил способности хорошего коуча, или психолога-консультанта:

— Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти? — спросила Алиса.

— А куда ты хочешь попасть? — ответил Кот.

— Мне всё равно... — сказала Алиса.

— Тогда всё равно, куда и идти, — заметил Кот.

— ...только бы попасть куда-нибудь, — пояснила Алиса.

— Куда-нибудь ты обязательно попадешь, — сказал Кот. — Нужно только достаточно долго идти.

Не только в Стране Чудес, но и в нашем мире нужно сначала решить, куда мы хотим прийти, а уже потом двигаться — иначе есть риск попасть «куда-нибудь»...

Достижение цели в любой конкретной области, безусловно, связано с её спецификой, то есть с необходимостью получения специфических знаний, умений, навыков. Однако важнейшая работа происходит на более глубинном уровне психики, там, где формируется **психологический образ цели**. Каков этот образ — такой окажется и цель: привлекательной или не очень, достижимой легко или после тяжёлых усилий, а то и недостижимой вовсе.

Выполнение двух психотехник, описываемых ниже, приводит к созданию психологического образа цели как привлекательной, мотивирующей, вдохновляющей и достижимой. Тем самым формируется прочный фундамент для дальнейшей работы, уже определяемой особенностями сферы деятельности.

Выполнение психотехник, описываемых ниже, потребует от вас времени и усилий, но в дальнейшем поможет сэкономить и то, и другое многократно.

Три этапа постановки цели

1. Правильная формулировка.

Формулируя вашу цель, вы должны говорить о том, чего вы хотите, то есть словами «Я хочу», а не «Я не хочу». Мы часто думаем о том, чего мы не хотим, от

чего хотим избавиться. Но к цели надо идти не спиной вперёд, а прямо — а для этого нужно думать о том, чего мы хотим. Например, «я не хочу, чтобы начальник грубо критиковал меня». А чего я хочу? Может быть, «я хочу, чтобы мой начальник спокойным тоном объяснял мне, что я сделал неверно». Главное на первом этапе — сформулировать, как я хочу, чтобы было. Очень важно сформулировать такую цель, достижение которой зависит целиком и полностью от вас. Часто мы ставим перед собой цели, достижение которых зависит от других людей или от внешних обстоятельств. В этом случае мы сами себе расставляем ловушку, потому что оказываемся в зависимости от того, на что не можем повлиять.

Но разве возможно ставить цели, не зависящие от других людей? Это может показаться нереальным. Давайте рассмотрим такой пример.

Предположим, моя цель звучит так: «Я хочу, чтобы начальник перестал меня критиковать». Достижение моей цели оказывается возможным при условии, что мой начальник изменит своё поведение. Таким образом, достижение моей цели зависит не от меня. Что делать? Давайте посмотрим на ситуацию под другим углом зрения.

Как я хочу реагировать на критику моего начальника? Может быть, я хочу оставаться спокойным и собранным. Или хочу быть в состоянии возразить на несправедливую критику. Достижение такой цели находится в моей власти, ибо зависит от меня, от моего поведения, моего состояния (даже если начальник будет меня критиковать, возможно, несправедливо).

Найдите такие формулировки вашей цели, чтобы вы получили то, что нужно вам, вне зависимости от действий других людей.

Необходимо определить чёткие критерии того, что ваша цель достигнута. Вот здесь находится ловушка, в которую многие попадают. Часто цель формулируется как «успех» или, если амбиций больше, «большой успех». При этом человек не уточняет,

что будет являться точным критерием достижения успеха. В таком случае он, можно сказать, обрекает сам себя на чувство неудовлетворённости. Мало того: такой человек не сможет оценить, приближается он к своей цели или удаляется, поскольку не знает, что подтверждает его успех, а что — нет.

Другой тонкий момент связан с тем, что подтверждение достижения цели должно соответствовать самой цели. Например, предположим, что я стремлюсь стать хорошим программистом. Подтверждением для меня служит чувство удовлетворённости от выполненной работы. Без сомнения, удовлетворённость — приятное чувство, но оно имеет мало общего с понятием «хороший программист». Лучшим доказательством могли бы быть быстро и качественно написанные и отлаженные программы.

Важно конкретизировать, в каких обстоятельствах вы хотите достигнуть своей цели, то есть когда, где, с кем и т. д. Типичная ошибка, которая может быть допущена, если пропустить этот этап, — поставить цель «чувствовать уверенность в себе». Вы действительно хотите чувствовать уверенность в том, что сможете пройти по канату над пропастью, если раньше никогда этого не делали? Вряд ли. Поэтому задумайтесь и конкретизируйте, в каких обстоятельствах, когда, где, с кем вы хотите чувствовать себя уверенным. Наверное, это будут ситуации, когда вы имеете достаточную подготовку, достаточно знаний и навыков. А если их нет, то, может быть, разумнее чувствовать, скажем, осторожность или любопытство? Будьте конкретны, например: «Я хочу чувствовать себя уверенно, когда на собрании акционеров отвечаю на заданный мне вопрос».

2. «За» и «против».

Спросите себя, что вам мешает достичь поставленной цели? Перечислите все препятствия и разберитесь, к каким областям они относятся и чего вам не хватает: навыков, знаний, денег, информации?

Составьте список всех уже имеющихся сейчас возможностей, которые могут помочь вам достигнуть цель. Включите в список ваши способности (в том числе учиться новому), сильные стороны характера, любой позитив (образование, профессиональный опыт, круг знакомств и т. д.).

Подумайте о том, что поможет вам преодолеть препятствия на пути к цели, но чего у вас ещё нет. Как правило, это недостающие знания или навыки, а также информация и финансовые ресурсы. Определите, чему вы ещё должны научиться, что ещё должны узнать. Путь к непростым целям складывается из нескольких шагов. Полезно составить для себя план достижения цели: вы будете видеть весь путь целиком, вы сможете отслеживать ваше продвижение, видеть, на каком этапе вы находитесь, что ещё предстоит.

3. Начало и конец.

Особенно важным моментом планирования движения к цели является первый шаг. Его нужно прописать максимально конкретно: что, когда, как вы сделаете прежде всего? Спросите себя: «С чего я начну, чтобы приблизиться к цели? Как я узнаю, что иду к своей цели?».

Задайте себе вопрос: «Что мне даст достижение цели?» . Иногда этот вопрос надо задать себе несколько раз, чтобы дойти до сути, до тех ценностей, которые вам на самом деле важны в жизни. Например, получение новой должности может вести к повышению уважения окружающих, а оно, в свою очередь, поможет вам почувствовать собственную значимость.

Зачем это нужно? Определив свою глубинную цель, мы обнаруживаем, что существует множество путей её достижения. Таким образом мы становимся более гибкими. А ещё такое углублённое самопонимание даст возможность отказаться от достижения тех целей, которые нам не помогают достичь главного. Проведя эту работу, ответив на поставленные вопросы, вы почувствуете, насколько сильно изменилось ваше

представление о цели. Образ цели будет ясным и цельным. Вы понимаете, ради чего стремитесь к ней, какие ресурсы уже имеете и как найдёте недостающие, с чего начнёте движение и как узнаете, что продвигаетесь в нужном направлении, а не «куда-нибудь».

Шагаем к цели

Вторая психотехника, которая содействует достижению цели, называется «выравнивание логических уровней». В первый раз её удобнее выполнять с партнёром, а впоследствии легко и самостоятельно. Вам понадобится некоторое пространство, например комната, около получаса времени и бумага.

Возьмите пять листов бумаги и напишите по одному слову на одном листе: Окружение, Поведение, Способности, Убеждения, Личность. Так называются логические уровни — своего рода «полочки», на которые можно разложить любую ситуацию или процесс.

Положите листы бумаги на пол в один ряд на расстоянии шага между ними.

Сформулируйте цель — то, что вы хотите достичь. Не забудьте про правила формулирования цели, о которых говорилось выше.

Из реальности — в мечту

Встаньте возле листа «Окружение» и подумайте, какие люди и предметы, окружающие вас, способствуют достижению вашей цели? Другими словами, кто и что в вашей жизни помогает вам достичь цели? Ваши ответы должны относиться к разным сферам жизни: профессиональной, семейной и др.

Сделайте шаг к листу «Поведение» и ответьте на вопрос, что вы уже сейчас делаете для достижения цели? Какие виды поведения вы уже используете? Может быть, читаете специальную литературу? Участвуете в тренингах? Собираете информацию по интересующей теме?

Шагните к листу «Способности» и перечислите те ваши способности, умения, знания, которые вам помогают идти к цели. Вы наверняка способны приобретать новые навыки, учиться новому, а также проявлять упорство, творческие способности, настойчивость. Составьте свой список.

Переходите к листу «Убеждения» и подумайте, какие ваши убеждения поддерживают вас на пути к цели? Почему для вас важно достичь поставленной цели? Что вам это даст? Данный вопрос о ценностях — о том, что не лежит на поверхности, но побуждает нас к активным действиям.

А сейчас — самое главное. Шагайте к листу «Личность» и представьте, что вы достигли вашей цели. Постарайтесь себе ярко представить: ваша цель успешно достигнута! Почувствуйте себя победителем. Ответьте на вопрос, кто вы, достигший цели? Какой вы теперь? Чем вы отличаетесь от других людей? Найдите образ, выражающий ваше своеобразие.

Из мечты — в новую реальность

Повернитесь, шагните обратно к листу «Убеждения» и спросите себя: теперь, когда вы достигли цели, как меняются ваши убеждения? Может быть, некоторые из них становятся ненужными? А какие убеждения полезно будет добавить?

Перейдите к листу «Способности», сохраняя образ и ощущение достигнутой цели, и подумайте, какие у вас появляются новые способности? Другими словами, какие новые способности соответствуют вам — человеку, достигшему своей цели?

Шагните к листу «Поведение» и ответьте на вопрос, какие новые виды поведения можно добавить в ваш арсенал?

Сделайте шаг к листу «Окружение» и подумайте о том, как меняется ваше окружение — теперь, когда вы достигли своей цели. Каков смысл этой работы? Когда мы

шагаем от «Окружения» к «Личности», мы проводим, можно сказать, «инвентаризацию»: смотрим, что в нашем внутреннем и внешнем мире помогает, способствует достижению нашей цели. Затем, на шаге «Личность», мы стараемся почувствовать себя достигнувшем цели. Это очень ценный опыт. И, наконец, на обратном пути мы удерживаем ощущение нового себя и сквозь призму этого ощущения понимаем, какие изменения будет полезно совершить для того, чтобы в большей степени соответствовать новому себе. Поэтому техника и называется «выравнивание логических уровней».

Помните поговорку, что перед тем как пилить дерево, надо заточить зубья пилы? Работу над психологическим образом цели, о которой здесь рассказано, можно сравнить не только с заточкой зубьев пилы перед пилением, но и с выбором самой пилы, а также выбором дерева, которое надо спилить, и даже раздумьями о том, как и зачем его пилить. А может быть, пусть себе растёт?..

Многогранное НЛП

Хотя реактивный самолет НЛП не отбуксирован на запасной аэродром, его грохот поутих, давая возможность не только оценить броский внешний вид и красоту стремительного полета, но и поковыряться, так сказать, в механизмах, и понаблюдать за экипажем и пассажирами.

НЛП на продажу

О том, как НЛП появилось и как расшифровывается эта аббревиатура, мы рассказали в разделе «Не дайте собой манипулировать».

С небольшим — двадцатилетним — опозданием НЛП пришло в нашу страну. В России первой половины 90-х годов НЛП ждал успех. Отечественные первопроходцы, заплатив за обучение у западных специалистов сумму,

примерно равную стоимости автомобиля, стали гуру, быстро обрастающими учениками, последователями, подражателями. Наиболее масштабные и предприимчивые личности открывали свои центры, другие же становились авторитетными фрилансерами с собственной клиентурой.

Естественно, появилось много литературы. Большинство книг представляли собой не очень удачные переводы вышедших в Америке отредактированных расшифровок видео- и аудиозаписей тренингов отцов-основателей.

НЛП обрело ореол всемогущества и «тайного знания». Один раскрученный журнал для мужчин опубликовал статью, в которой утверждалось, что руководитель московского центра НЛП обучает тому, как «снимать» на улице женщин. Автор книги именно тогда учился НЛП именно у упомянутого мастера и может засвидетельствовать, что подобное заявление — выдумка. Что, впрочем, признал позже и сам автор нашумевшей публикации.

На сегодняшний день НЛП — это, в частности, продукт. Его продают. На нём зарабатывают. От одних учебных центров отпочковываются другие. Вновь испечённые специалисты проводят собственные семинары, ретранслируя полученные знания и возвращая себе немалые деньги, потраченные на оплату курсов. Появилось много толковых книг, как зарубежных, так и отечественных авторов.

Происходит очередной этап освоения нового рынка. Хотя уже и не очень нового. Бум НЛП уже прошел. К вершине рыночного спроса приближается новый «зверь» с очаровательным названием коучинг. Но это — совсем другая история...

А количество желающих изучать НЛП «в чистом виде» поубавилось, но в программах подавляющего большинства тренингов мастерства делового общения можно встретить базовые элементы НЛП. И многие психотерапевты в своих рекламных объявлениях указывают НЛП в числе применяемых лечебных методик. Вот об этом мы сейчас подробнее и поговорим.

НЛП в психотерапии

Итак, изначально НЛП было создано как метод психотерапии. Психотерапии быстрой: утверждалось, что проблемы, на решение которых традиционными путями уходят годы, решаются за полчаса. Фобии исчезали, аллергии проходили, конфликты разрешались, страхи и волнения по самым разным житейским поводам устранялись, как говорится, «лёгким движением руки». Бэндлер даже жаловался, что не может найти для демонстрации техники человека, боящегося войти в лифт, — все уже исцелены.

Арсенал психотехник НЛП, безусловно, впечатляет.

К наиболее простым относятся техники «личностного редактирования» — то есть быстрого изменения эмоционального состояния. Есть психотехники для изменения реакции на стрессогенные ситуации, для изменения отношения к травмирующему событию из прошлого (называется красиво: «изменение личностной истории»), для изменения поведения в конфликтных ситуациях, для разрешения внутренних противоречий и многого другого.

Вообще, ключевое слово в НЛП — изменение. Изменяется поведение, потому что изменяются внутренние ресурсы, потому что изменяется внутренний образ ситуации и себя.

Характерно, что человек, который работает с клиентом, в НЛП называется оператором. Тем самым подчёркивается пошаговость, алгоритмичность и даже определённая механистичность работы, которую по большому счёту сложно назвать психотерапией. Как говорят специалисты по НЛП, самое главное в этих техниках то, что они работают, то есть выполняется последовательность операций и достигается заданный результат.

По моему мнению, главное достижение НЛП в психотерапии заключается не в психотехниках, а в способе описания внутреннего мира человека. Науке известно, что на самом глубинном уровне наши эмоции представляют

собой возбуждение определённых участков головного мозга. НЛП не спускается в такие глубины, но оперирует очень удобными моделями. Оно работает с мысленными образами проблемных ситуаций. С одной стороны, это достаточно глубокий уровень для изменений, с другой стороны, производить преобразования на этом уровне относительно легко. Но, кажется, пора приводить примеры.

Один из участников тренинга рассказал, что несколько лет назад на него неожиданно набросилась на улице овчарка, отпущенная беспечной хозяйкой погулять. С тех пор у него остался страх перед большими собаками, от которого он хотел бы избавиться. Ему предложили мысленно представить экран, на котором он видит себя, идущего по улице, в ту минуту, когда на него набрасывается овчарка. Этот фильм нужно было просматривать в чёрно-белом варианте. Сам клиент находился в состоянии покоя и расслабления. Он мысленно докрутил фильм до благополучного конца: хозяйка оттащила собаку, которая не причинила физического вреда. И в этот момент клиент мысленно представил, как он «входит» в экран, в самого себя, и дальше все события происходят в обратном порядке, задом наперёд. Такая последовательность операций была повторена несколько раз. После чего наш герой вышел на улицу и, с разрешения хозяина, погладил здоровенного ньюфаундленда.

Также впечатляет избавление от страха сесть за руль автомобиля после аварии. Человек, который несколько лет не решался вести машину, после 15–20-минутной игры воображения, аналогичной описанной выше, встает и садится за руль.

Теперь, как мы и собирались, поковыряемся немножко в механизмах.

Суть первого из них заключается в изменении мысленного представления человека о ситуации. Известно, что мы реагируем, основываясь не на самой ситуации, а на нашем отношении к ней, нашей оценке её. А это, в соответствии с теорией НЛП, воплощается в виде мыс-

ленных картинок или фильмов: цветных или чёрно-белых, ярких или тусклых, со звуком или без. Причём вы можете находиться внутри самого фильма, то есть видеть события глазами главного героя и переживать всё заново (чем мы обычно и занимаемся, обеспечивая себе, к примеру, бессонницу), либо можете наблюдать за происходящим со стороны. Во втором случае вы не вовлекаетесь в событие эмоционально, поэтому оно вас не травмирует. Получается, что в мозге делается как бы новая запись о событии. Была одна — травмирующая, стало — две, одну из которых вы воспринимаете спокойно. Последняя запись закрепляется повторением, и при попытке вспомнить о событии «приходит на ум» именно она. И проблема решена.

Второй ключевой механизм психотехник НЛП заключается в переносе позитивного эмоционального состояния (ресурса) из одной воображаемой ситуации в другую с помощью якоря. Якорь — это любое воздействие, например прикосновение, связанное с определённым состоянием, попросту говоря — сформированный условный рефлекс.

Например, у человека, который хочет избавиться от волнений при выступлении перед аудиторией, выясняют, как он хочет себя чувствовать и когда, при каких обстоятельствах он себя чувствовал именно так. Клиента просят погрузиться (ассоциироваться) в положительный опыт ресурсной ситуации и ставят якорь, например, прикасаясь рукой к его плечу. Затем клиент возвращается в «здесь и сейчас» и мысленно представляет ситуацию непосредственно перед выходом к аудитории. И в этот момент оператор воспроизводит якорь — прикасается к тому же месту на плече клиента тем же способом (с той же силой, направлением и площадью контакта). В результате человек попадает в воображаемую проблемную ситуацию, но не теряя комфортное ощущение из ресурсной ситуации! И его состояние меняется. Согласитесь: НЛП работает красиво...

Эти ключевые механизмы психотехник изменения базируются на одной из аксиом НЛП (то есть утверждений, принимаемых без доказательств), которая называется первой пресуппозицией: «Карта — не есть территория». Мы шагаем по реальному миру — по территории, но ориентируемся по карте — нашему мысленному представлению о реальности. На нашей карте обозначены холмы и овраги, болота и тропинки, и мы идем, руководствуясь изображением, моделью мира, корректируя, уточняя и расширяя её. Изменить или уточнить реальный мир мы не можем, а карту — можем. И НЛП предлагает целый набор инструментов, с помощью которых такие изменения вносятся относительно быстро и относительно легко. Дело в том, что если некое место на карте обозначено как «страшная чаща леса», то обязательно в реальном мире в данном месте действительно стоит дремучий непроходимый лес, от которого надо держаться подальше. Может быть, кто-то (например, папа с мамой) когда-то (когда мы были маленькие) за чем-то (уж, наверное, из лучших побуждений...) убедил нас назвать это место на нашей карте «страшной чащей леса». А мы не только поверили им тогда, но боимся до сих пор. И чтобы не обходить *terra incognita* за километр, стоит посмотреть, что же это там такое расположено, внести в свою карту соответствующие изменения и облёгчённо вздохнуть.

А теперь я добавлю в бочку мёда ложку дегтя. По моим наблюдениям и беседам с некоторыми психологами и психотерапевтами, психотехникам НЛП поддаются только весьма поверхностные проблемы, а происходящие изменения бывают недолговечны. Это можно сравнить с ремонтом: применение психотехник из арсенала НЛП похоже на приклеивание новых обоев и штукатурение потолка. Возможно, если проблема была именно в этом, то жить станет лучше и веселее. Но если потолок стал протекать, а обои отклеиваться из-за наклона всего дома по причине непрочного фундамента, то в лучшем случае настанет иллюзия благополучия, которая потом развевается. Поэтому я бы не стал называть НЛП методом

психотерапии. Психокоррекция — вот адекватное описание эффекта психотехник НЛП. Но это вовсе не мало, поскольку простые проблемы лучше решать простыми способами...

Деловые переговоры. Что предлагает НЛП

НЛП утверждает, что успех в деловых переговорах складывается из двух слагаемых: подстройки и ведения. Ведение — это привод вашего собеседника к вашей точке зрения. А чтобы он «повёлся» (это слово специалисты употребляют без кавычек: человек действительно ведётся), нужно сначала под него подстроиться, установить раппорт, и для этого есть целый арсенал (здесь военная терминология очень уместна) психотехник.

Начать можно, например, с отзеркаливания — приблизительного копирования позы и жестов собеседника. Новички делают это весьма комично, получается «обезьянничание», которое, разумеется, не приводит к успеху. Но после небольшой практики отзеркаливание делается незаметно, тем самым в бессознательное собеседника поступают сигналы «я — свой», и некоторые барьеры внутренней недоверчивости и критического отношения убираются или, как минимум, становятся более проницаемыми.

НЛП придаёт большое значение подстройке по репрезентативным системам, то есть по ведущему каналу восприятия информации. Выяснив, например, что человек воспринимает мир преимущественно через зрительный канал, рекомендуется общаться с ним, используя слова, которые относятся к визуальной репрезентативной системе: «*видишь*, как это интересно?», «сейчас я тебе всё *покажу*», «я разделяю вашу *точку зрения*», «*посмотрите*, какие открываются перспективы» и т. д. Определить же ведущую репрезентативную систему вашего собеседника можно либо по словам, которые он употребляет, либо по ключам глазного доступа — соответствия между направлением движения глаз и используемой в данный момент репрезентативной системой.

НЛП призывает выявлять и учитывать (то есть подстраиваться под) ещё ряд особенностей мышления, которые называются метапрограммами. В данном разделе упомянем о двух из них.

Некоторые люди ориентируются на достижение целей, а некоторые на избегание неприятностей. Это называется направлением мотивации. Вы встаёте рано утром каждый рабочий день, чтобы не заработать проблем из-за опоздания в офис или чтобы воплотить задуманные накануне планы? Отметим, что ни один из видов мотивации ни хорош, ни плох сам по себе. Важно осознавать, как вы себя обычно мотивируете, и делать выбор сознательно. А в плане успешной коммуникации полезно выявить, стремится ли ваш собеседник достичь в результате переговоров какой-то цели или избежать каких-то проблем и сложностей.

Очень важно понять, принимает ли человек решение, ориентируясь на себя и своё собственное мнение или в большей степени на мнение других людей. В первом случае вам придётся сначала выяснить индивидуальные критерии оценки, которыми пользуется ваш собеседник, а уже потом предъявлять соответствующие аргументы. В последнем случае весомыми аргументами будут количество ваших клиентов, покупателей или партнёров, ссылки на мнение экспертов.

Сперва кажется невозможным отследить в живом разговоре все перечисленные аспекты и выполнять все рекомендации (а ведь немало техник осталось за кадром). Однако это вполне реально. Поэтапная систематическая тренировка навыков плюс практика приводят к тому, что большинство операций осуществляются автоматически. Вы становитесь бессознательно компетентны — то есть делаете «всё правильно», не задумываясь об этом, без специального контроля сознания. Сознание освобождается для решения других, более важных задач.

По моему мнению, отзеркаливание, подстройка и ведение, элементы внушения и всё такое прочее, чем сейчас увлекают участников большинства тренингов по

деловым переговорам, являются лишь способом красиво вынести торт к гостям, не уронив его, но выпечка торта — искусство совсем другого сорта.

Ключ к успеху в переговорах заключается на самом деле в том, чтобы найти решение, при котором ваш партнёр по переговорам достигает того, что важно ему, а вы — того, что важно вам.

От манипуляции — к сотрудничеству

Вы знаете, что именно ценно и важно для вас. Вы выясняете, что именно ценно и важно для вашего собеседника. И вырабатываете такое решение, при котором достигаются ценности каждой стороны. Приведу два известных примера, пусть упрощённых, но ярко иллюстрирующих идею.

Пример первый — «о дележе апельсина». Есть один апельсин. Муж говорит, что апельсин нужен ему, жена говорит, что апельсин нужен ей. Принимается компромиссное решение: апельсин режется пополам, и каждый получает половину. Далее выясняется, что муж хотел апельсин съесть, а жене нужна была корочка для кулинарных дел. В итоге каждый получил половину того, чего хотел. В итоге вторая — ненужная — половина была каждым выброшена. Супруги могли бы сначала выяснить, зачем каждому из них нужен апельсин. И тогда каждый получил бы полностью то, что хотел.

Пример второй — «в библиотеке». Два читателя сидят за одним столом в маленькой библиотеке. Один из них просит библиотекаря открыть окно. Окно открывают. Другой читатель просит закрыть окно, так как ему дует. Библиотекарь закрывает окно. Ситуация повторяется сначала... Выход в духе ценностно-ориентированной стратегии: библиотекарь выясняет, зачем первый читатель хочет, чтобы окно было открыто. Оказывается, чтобы был свежий воздух. Далее библиотекарь узнает, зачем второй читатель хочет, чтобы окно было закрыто. Чтобы не было сквозняка. Обратите внимание: окно не может быть одновременно открыто

и закрыто. Однако задача имеет простое решение, если её сформулировать так: нужно, чтобы в комнате был свежий воздух, но не было сквозняка. Библиотекарь открыла окно в другой части комнаты.

Говоря языком НЛП, обе проблемы успешно разрешились на уровне ценностей. Решения, при которых каждая сторона достигает того, что ей важно (хотя, возможно, не самым очевидным способом), являются самыми лучшими, в особенности для долгосрочного сотрудничества. Вы стремитесь не одержать *победу над противником* в переговорах (чему предлагается научиться в большинстве тренингов), а достигнуть взаимопонимания и практически значимых результатов и для себя, и для вашего *партнёра*.

Подводя итоги

Мы пронеслись над страной НЛП и с высоты птичьего полёта отметили лишь некоторые, самые заметные фрагменты ландшафта. Много интересных мест откроются вам при более детальном рассмотрении. Психотехники НЛП могут стать вашими верными помощниками в перипетиях бурной современной жизни. Знание кирпичиков, из которых строится общение, поможет вам и распознать попытку манипулирования вами, и прийти к выгодному для всех сторон согласию.

Познакомьтесь поближе с идеями и принципами НЛП, сравните их, например, с идеологией гештальттерапии, терапии творческим самовыражением или с другими известными вам видами психотерапии. Истина действительно познается в сравнении. А истина в данном случае — это многообразие взглядов и точек зрения на бесконечную вселенную человеческой души...

Самопомощь



Гипнотический транс: путешествие туда и обратно

Три вариации на тему

На койке в больничной палате неподвижно лежала девочка. Возле неё стояли врачи, несколько человек, и хором кричали: «Катя, проснись! Катя, проснись!». А Катя не реагировала, она была в глубоком гипнотическом трансe и не слышала криков. В тревоге позвонили известному психологу, специалисту в области гипноза доктору медицинских наук профессору А. Л. Гройсману. Алексей Львович приехал, его провели в палату. Надевая халат, он полупшепотом сказал: «Катюша, вставай». Девочка открыла глаза... В состоянии гипнотического трансa человек сильно реагирует на слабые воздействия.

Еду в метро. Смотрю вокруг. Напротив меня сидит, прикрыв глаза, уставшая пожилая женщина и еле заметно покачивается. Рядом девушка держит книжку в руках, но не читает, а задумчиво смотрит в темноту окна. Вот парень, видимо, студент, с головой погрузился в конспект.

Они — в трансe, в одном из видов изменённого состояния сознания.

«Станция Комсомольская, переход на кольцевую линию и выход к вокзалам...» Пожилая женщина открыла глаза, вздохнула и взялась за ручки своей тяжёлой сумки. Девушка встрепелулась, огляделась по сторонам, торопливо запихнула книжку в пакет. Студент закрыл конспект, посмотрел на часы и стал пробиваться к выходу.

О том, что мы были в трансe, легко узнать, когда мы возвращаемся из него.

1989 год — на сцене одного из московских ДК происходят странные вещи. Взрослые люди играют в теннис без ракеток и мяча, их движения плавны и реалистичны. Женщина, закрыв глаза, играет на воображаемой скрипке. На её лице просветлённое выражение вдохновения.

Солидного вида мужчина произносит речь на японском языке. Он не знает ни слова по-японски, но блистательно передаёт ритмику и фонетику языка. Наконец, смертельный номер: на спинках двух стульев, опираясь на них шеей и икрами, лежит хрупкая девушка, а на неё садится доброволец из зала.

Такие шоу показывали некоторые гипнотизёры в конце 80-х — начале 90-х годов прошлого века. Это казалось чудом, а между тем работа с большой аудиторией технически проще индивидуальной: тренированный глаз специалиста быстро находит в зале людей, которые легко погрузятся в гипнотический транс — один из видов изменённого состояния сознания.

Что это такое?

Возьмите лист из обычной тетради в клеточку. Представьте, что каждая клеточка — это участок коры головного мозга. Пусть значок плюс (+) означает, что данный участок активен, возбуждён, а значок минус (–) — что участок не возбуждён, как бы выключен. Если вы рисуете страницу плюсами и минусами в произвольном (хаотичном) порядке, но плюсов поставите существенно больше, вы получите упрощённую картину состояния мозга во время бодрствования — нашего обычного состояния в течение дня. Если в таком же хаотичном танце значков будет существенно больше минусов — это сон, так мы спим. А как выглядит модель трансa? Догадываетесь? Берем одну небольшую часть странички и заполняем её плюсами, а вокруг неё со всех сторон рисуем минусы. Это и есть транс. Когда наше внимание сужается, когда мы сконцентрированы на чём-то одном, когда мы погружаемся в себя, не замечая ничего вокруг.

Об удивительных свойствах и возможностях трансового состояния, о том, как в него погружаться самому и «наводить» транс на партнёра, мы и поговорим.

Сам себе гипнотизёр

Можно лечь на пол, подстелив коврик, или сесть в позе «кучера на дрожках», опираясь локтями на бёдра и свесив

кисти рук. Лучше всего расположиться в шезлонге или в кресле, чтобы комфортно полулежать. Можно включить негромкую, спокойную музыку, сейчас продаётся множество подходящих аудиокассет и CD. А для кого-то лучшая музыка — тишина...

Удобно устроились? Тогда вздохнули и начали. Произносим про себя пять-семь раз фразу «*Я успокаиваюсь...*»: на вдохе произносим «*Я...*», на выдохе «*...успокаиваюсь*»; произносим медленно, вдумываясь в смысл слов:

«Я успокаиваюсь...»

Важная деталь, которая помогает кое-что понять о подсознании и о том, как с ним разговаривать. Если вы сейчас, начиная погружаться в транс, на самом деле НЕ спокойны, то будет ошибкой сказать: «Я спокоен». Подсознание может возразить: «Неправда!» — и договорившись с ним о более серьёзных вещах окажется затруднительно. Поэтому говорим:

«Я успокаиваюсь... Я постепенно успокаиваюсь...»

Расслабление мышц начинаем с правой руки (это для правшей; далее различий не будет). Медленно и вдумчиво повторяем:

«Моя правая рука расслабляется... Правая рука постепенно расслабляется, теплеет и расслабляется.»

Во многих книгах и на тематических интернет-сайтах встречается рекомендация внушать ощущение тяжести. Советую этого не делать: некоторым людям ощущение тяжести некомфортно, да и само слово «тяжесть» имеет не позитивную эмоциональную окраску — мы не любим, когда нам тяжело, и «тяжёлый случай» отнюдь не праздник. Скажете, что речь о другом? Да, согласен, только вот подсознание ваше об этом не знает. Поэтому лучше внушать тепло и лёгкость.

Внушение будет гораздо более действенным, если вы найдёте образ, который воплощает лично для вас смысл произносимых слов. Как тепло наполняет вашу руку? Когда такое происходило в реальности или могло произойти? Может быть, когда вы погружаете руки в тёплую воду в ванной? Или когда греете их над костром? Или

когда надеваете тёплые варежки и чувствуете, как тепло по пальчикам побежало в ладони, в кисти и выше?

Произнесите несколько раз: *«Моя правая рука теплеет и расслабляется, моя правая рука становится тёплой и лёгкой»*, — мысленно представляя, как это происходит.

А теперь закрепим достигнутое:

«Моя правая рука расслабленная, тёплая, лёгкая. Правая рука совершенно расслабленная, тёплая, лёгкая».

Переходим к левой руке (левши — к правой).

«Продолжаю расслабляться и погружаться в транс. Моя левая рука расслабляется... Левая рука постепенно расслабляется, теплеет и расслабляется... Моя левая рука теплеет и расслабляется, моя левая рука становится тёплой и лёгкой...»

Придумайте свои слова, которые срабатывают именно для вас. Вариант, подходящий для меня: *«Рука постепенно расслабляется, её наполняет приятная лёгкость и тепло... Напряжение уходит, как будто сдувается воздушный шарик...»*

Закрепляем результат:

«Моя левая рука расслабленная, тёплая, лёгкая. Левая рука полностью расслабленная, тёплая, лёгкая».

Переходим к ногам, к обеим сразу.

«Продолжаю расслабляться и погружаться в транс. Ноги постепенно расслабляются... Напряжение из ног уходит, улечучивается... Ноги наполняются приятным теплом... Ноги становятся лёгкими, тёплыми, расслабленными... Какая нога сейчас более расслаблена: правая или левая? Кажется, правая. Левая, догоняй! Ноги как полые трубки заполняются теплотой... Становится хорошо, приятно, легко...»

Если у вас левая нога расслабилась быстрее правой, это не беда. Вопрос был задан с единственной целью: ещё больше погрузиться в свои ощущения.

Закрепили результат:

«Ноги полностью расслаблены, обе ноги расслабленные, тёплые, лёгкие... Ноги наполнены приятным теплом...»

Наша следующая остановка — солнечное сплетение. Это особое место. Не случайно удар в солнечное сплетение считается одним из самых опасных. Но мы не будем причинять себе боль, а, наоборот, будем делать себе хорошо. Говорим себе так:

«Солнечное сплетение излучает тепло».

В этой фразе используется аллитерация — повторение одинаковых согласных звуков «с» и «л». Повторяем слова и представляем мысленно: маленькое тёплое солнышко разгорается в районе солнечного сплетения, разгорается — и тепло от него расходится волнами вокруг, и вглубь, и вниз к животу... Становится тепло, хорошо и комфортно...

Продолжаем расслабление и переходим к сердцу. Задерживать внимание на работе сердца не нужно! Спокойно, уверенно скажем один-два раза:

«Сердце работает ровно, ритмично... Ровно, ритмично, спокойно».

Всё. Идем дальше.

Теперь дыхание. На Востоке говорят: «Дыхание — это такой зверёк, который прыгает в норку сам». Если вы расслабили руки и ноги, «погладили» мысленно сердечко и солнечное сплетение, то почти наверняка ваше дыхание **само** стало более глубоким и ровным. Тем не менее скажем несколько раз и почувствуем, как:

«Дыхание становится более спокойным, ровным, глубоким...»

Наш последний объект — лицо.

«Мышцы лица расслабляются, лицо разглаживается... Расслабляются губы, крылья носа, жевательные мышцы тоже расслабляются... Расслабляется язык...»

Внимание! Тепло, а тем более тяжесть в районе головы внушать нельзя!

«Лоб приятно прохладен, как будто дует лёгкий приятный ветерок...»

А теперь — с уверенностью и чувством удовлетворения от проделанной работы:

«Я спокоен. Все мышцы расслаблены. Все внутренние органы работают нормально, нервная система отдыхает и восстанавливается. Покой и расслабление...»

В стране чудес

Что же дальше?

Сейчас мы находимся в чудесном, удивительном, почти волшебном состоянии! В нём можно сделать для себя любимых много хорошего. Почему? Потому что, находясь в гипнотическом трансe, мы можем обращаться прямо и непосредственно к подсознанию, к той части нашей психики, которая дирижирует работой внутренних органов и систем организма, отвечает за наше самочувствие, настроение, самооценку, уверенность... Важно только делать это правильно, как опытный гипнотизёр.

На что жалуетесь? Какие проблемы вас беспокоят? Бессонница? Раздражительность? А может быть, вы сегодня просто не выспались и чувствуете себя вялым и сонным? Или волнуетесь по поводу предстоящего экзамена (свидания, соревнования, испытания — ненужное забыть)? Или какая-то проблема не решается?

Как раз сейчас со всем этим добром можно хорошо, качественно поработать.

Например, если вы не так давно поранили руку, её заживление можно ускорить. Посмотрите на пораненный участок и на тот же участок здоровой руки — есть разница? Будем мысленно приводить поражённый участок к здоровому. Представляем себе процесс заживления раны: сначала она покрывается тонкой кожицей, края раны сужаются, она становится всё меньше, меньше, ещё меньше и — исчезает. Остановились. Сделали два-три спокойных вдоха и выдоха. Снова повторяем «ускоренное заживление». Стоп. Подышали. И ещё раз повторили. Всё, подсознание получило ваше указание. Это не значит, что если вы обрабатывали рану мазью и меняли повязки, то этого больше не надо делать. Но что процесс заживления пойдёт быстрее — можете быть уверены.

К больному внутреннему органу направляем мысленно тепло и исцеляющий поток энергии. Если вы знаете, как мысленно представить исцеление (зарубцовывание язвы, дробление камней и т. п.) — представьте. Если нет, то достаточно вообразить, как поток целебной энергии заполняет орган и сказать про себя: *«С каждым вдохом моё солнечное сплетение наполняется светлой целебной энергией, и с каждым выдохом эта энергия направляется к больному органу, согревает его, исцеляет, нормализует его работу... Болезнь и боль уходят, растворяются, исчезают... С каждым вдохом и выдохом происходит исцеление... Постепенно состояние и работа органа нормализуются... Скоро всё пройдёт, и я буду полностью здоров...»*

Самочувствие и настроение. *«Я отдыхаю. Все мышцы расслаблены. Мне хорошо и комфортно. Нервная система отдыхает и восстанавливается. Нормализуется работа всех внутренних органов, всего организма. Я набираюсь сил. Когда я выйду из транса, я почувствую себя отдохнувшим, полным энергии и уверенности. Постепенно растёт моя способность сохранять уверенность в любых ситуациях. Я останусь спокойным в сложной ситуации, голова будет ясная и свежая, действовать буду спокойно и уверенно...»*

Добавьте, пожалуйста, вашей конкретики. Скажите себе и представьте, что остаётесь спокойным и собранным на экзамене, защите диплома, во время спарринга — где вам нужно. Благодаря эффекту сохранения постгипнотического внушения ваши инструкции дойдут по назначению. Вы просто объясняете подсознанию, что хотите получить «на выходе» в данных конкретных условиях.

Возможна ситуация, когда ваш внутренний голос возражает и говорит: «Ты не будешь спокойным на экзамене! На самом деле ты будешь волноваться, трястись и переживать!». Не спорьте. Говорите правду, только правду и ничего кроме правды: *«Я хочу на экзамене не волноваться, а чувствовать себя спокойным, собран-*

ным, уверенным... Я хочу, чтобы моя голова была свежей и ясной, чтобы мышление было чётким. Я сейчас легко могу себе представить, как я спокойно вхожу в аудиторию, беру билет, спокойно готовлюсь, чётко и уверенно отвечаю на вопросы... Я себе ясно это представляю, это очень легко...» Что именно «очень легко» — представить себя спокойным или почувствовать спокойствие на самом деле — пусть разбирается ваше подсознание. Такая неконкретность высказываний является одним из основных принципов эриксоновского гипноза (к которому мы вскоре вплотную перейдём).

В состоянии гипнотического транса можно сделать ещё одну важную и полезную вещь: избавиться от сильных негативных переживаний о каком-то неприятном событии в прошлом. Представьте, что смотрите фильм о неприятном событии. Вам сейчас хорошо, тепло и комфортно, вы удобно сидите — и смотрите на кино- или телеэкран, где идёт чёрно-белый фильм с вашим участием. Вот неприятный эпизод заканчивается, вы встаете, мысленно переноситесь прямо внутрь уже нормальной ситуации, и теперь фильм прокручивается от конца к началу, а вы видите события своими глазами, глазами участника. Дошли до начала. Остановились. Подышали. Передохнули. И ещё раз: со стороны, из комфортного состояния смотрим чёрно-белый фильм, а когда он заканчивается, входим в него и прокручиваем в обратную сторону... Уже проще, правда? Сделали перерыв. И в последний раз.

Что вы сделали? Вы разорвали связь между образом и привычной эмоциональной реакцией на него. Вы как бы объяснили подсознанию: «Теперь на эти мультики можно реагировать спокойно, ОК?». И послушное в состоянии транса подсознание ответит: «Слушаюсь!».

Более того. Когда вы научитесь уверенно и легко сохранять состояние внутреннего покоя и расслабленности (а это довольно быстро придёт с опытом), вы сможете с тем же эффектом пересматривать ситуации не со стороны, а находясь в них. В состоянии транса вы не будете так

эмоционально реагировать на происходящие события, и эмоциональная реакция будет сама собой угасать.

Использовать трансовое состояние для получения ответов на сложные вопросы нужно творчески. Например, можно представить, как вы после долгого утомительного пути через поля, леса и горы приходите к пещере, возле которой у костра сидит старик с мудрым, добрым лицом. Он замечает вас, улыбается и приглашает сесть рядом. Некоторое время вы молча смотрите на языки пламени. Старик предлагает вам чашку чая. Вы берёте чашку из его рук и пьёте ароматный чай. И вы рассказываете этому всепонимающему, много повидавшему в жизни человеку о вашем затруднении и спрашиваете его, как вам быть. По выражению его лица вы видите, что он сочувствует вам. Он не собирается обвинять вас в вашей слабости и ваших ошибках. Он хочет вам помочь. И знает как. Он говорит... Слышите?

Возвращение в реальность

«Вот и окончено всё, возвращаться пора». После творческого использования трансового состояния нужно правильно из него выйти. Говорим себе примерно следующее: «Сейчас я начну считать от десяти до одного, и, когда я скажу «один», я почувствую себя бодрым, отдохнувшим, набравшимся сил и энергии. Голова будет свежей и ясной. Самочувствие — отличным, настроение — радостным».

Маленькая тонкость: счёт от одного до десяти и далее способствует погружению в транс, поэтому для выхода лучше считать наоборот, от десяти до одного. *«Десять. В руки и ноги постепенно возвращается сила. Девять. Состояние расслабленности уходит, а появляется бодрость и свежесть. Восемь. Семь. Усталость ушла совсем. Чувствую руки, ноги, всё тело. Шесть. Могу пошевелить пальцами, кистями, ступнями. Пять. Хорошее настроение опять. Четыре. Три. Бодрость и здоровье внутри. Два. Свежая, ясная голова. Один (главное в этот момент не сказать «раз», а то всё насмарку)».* Делаем глубокий

вдох, чуть потягиваемся, открываем глаза. Ещё сидя (или лежа) не спеша помашем руками, подтянем плечи к ушам и опустим. Можно спокойно встать и походить.

С возвращением!

Осваиваем эриксоновский гипноз

Погрузить в достаточно глубокий транс не себя, а другого человека, в особенности вам незнакомого, гораздо труднее. Для подсознания другого человека вы — чужой, и оно вам, как минимум, не доверяет, а в худшем случае опасается.

Конечно, если вы — авторитетный специалист или гуру, встречи с которым клиент добивался многие месяцы, а возможно, и потратил немало денег, то каждое ваше слово войдёт в него сразу, легко и надолго. Но в обычной ситуации всё гораздо сложнее.

Большинству из нас не нравятся прямые указания, даже связанные с приятным процессом расслабления. Помимо всего прочего, когда мы расслаблены, мы уязвимы... Сознание-то понимает, что бить не будут, а подсознание — фактически детское состояние сознания — боится и стоит на страже, заставляя мышцы напрягаться. Какие уж тут внушения...

Решение напрашивается: для наведения транса нужно говорить особым образом, обходя барьеры и преграды. Этот способ общения придумал Милтон Эриксон, выдающийся американский психотерапевт. По его имени специфический стиль общения был назван эриксоновским гипнозом.

В последние годы элементы эриксоновского гипноза стали изучать на тренингах деловых переговоров. Это тема отдельного разговора. Сейчас нас интересует психотерапевтический аспект.

Подстройка

Итак, ваш партнёр удобно расположился в кресле, вы сидите рядом, но не напротив: ваши тела как бы образуют букву «v» с углом примерно 100–140 градусов.

Прежде чем начать погружение партнёра в транс, спросите, какими словами он описывает своё комфортное состояние. Попросите его вспомнить недавнюю ситуацию, когда ему было хорошо, и пусть он перечислит слова, которые характеризуют эту ситуацию. Например: тепло, уютно, тихо, легко, приятно, свободно... Он говорит, а вы запоминаете.

Ваша задача на первом этапе сказать подсознанию клиента: «Я — свой». Помните, как у Киплинга: «Мы с тобой одной крови, ты и я»? Говорить это не обязательно словами, точнее — только словами. О том же самом скажет подсознанию ваша поза, если она похожа на позу партнёра, темп вашей речи, если он близок темпу речи партнёра, и даже дыхание, если ваши с партнёром вдохи и выдохи происходят примерно одновременно. Не нужно ломать себя и напрягаться, сильно изменяя, например, тон голоса и темп речи. Вы должны чувствовать себя удобно — вам же работать... Но в некотором комфортном диапазоне вы вполне можете голос изменить: чуть ускорить или чуть замедлить относительно вашей обычной скорости. Это нетрудно, тем более что нужно только вначале, на первом этапе, который называется подстройка.

Вы как бы делаете особый шаг навстречу другому человеку, подстраиваетесь, становитесь немножко более похожим на него... Чтобы упали железные и прочие занавесы между вами... Чтобы вам доверяли... Чтобы вы смогли повести за собой...

Сядьте примерно в той же позе, в которой находится ваш партнёр, и повторите несколько раз по кругу те самые слова, которые означают для него покой и комфорт. Начните в его привычном темпе и постепенно замедляйтесь. Начните на его высоте голоса и постепенно её понижайте...

Последите (только незаметно!), что происходит с вашим партнёром. Всё идёт как надо, если его тело немножко обмякло, он сам закрыл глаза, устроился поудобнее, дыхание стало ровнее и глубже.

И ведение

Вот и наступает момент применения эриксоновского гипноза. Чтобы понять, «как эта штука работает», рассмотрим несколько примеров.

«Вы удобно расположились в кресле, вам тепло и комфортно, вы слышите мой голос, чувствуете своё тело и продолжаете расслабляться».

Механизм фразы заключается в том, что вы сначала делаете пять утверждений, которые являются **объективно** верными. Всё существо партнёра говорит «да» на каждое из этих утверждений. В конце вы добавляете слова, направляющие процесс в нужном вам направлении. Попробуйте мысленно отбросить «предисловие» и сказать только последние два слова — чувствуете разницу?

«Прежде чем расслабиться и погрузиться в транс, вы можете проверить, удобно ли каждой части вашего тела».

Здесь две хитрости. Первая: вы не сомневаетесь, что партнёр расслабится и погрузится в транс, это вообще не обсуждается, вы просто предлагаете перед этим кое-что проверить. Но даже сама такая проверка приведёт к тому, что партнёр глубже уйдёт в свои телесные ощущения, а это нам и нужно. (Бизнес-вариант приёма: «Прежде чем мы подпишем договор...»)

«Не спешите погружаться в транс, процесс расслабления идёт с нужной скоростью сам по себе».

Вы как бы снимаете с партнёра ответственность за успех: и спешить не нужно, да и процесс идёт вообще-то сам. Впрочем, чтобы понять, что означает «не спешить», надо сначала представить себе, а как это будет «спешить»: может быть, мгновенно полностью расслабиться?

«С каждым вдохом и выдохом напряжение уходит, а нарастает покой, комфорт, расслабление...»

Очень эффективная фраза. Партнёр непрерывно, естественным образом делает вдохи и выдохи, а вы связали их с желаемым процессом.

Помните песню о черноглазой казачке, которая подковала парню коня и сказала, что её имя он будет слышать

из-под топота копыт? Помните, что было дальше? «С той поры хоть шагом еду, хоть галопом поскачу: “Катя, Катя, Катерина...” — неотвязно я шепчу». Уже достала она его: «Что за бестолочь такая, у меня ж подруга есть!» Однако «Катю, словно песню, из груди, брат, не извести».

Примерно то же самое станет происходить с вашим партнёром: он будет дышать и — погружаться в транс...

«Ваши руки и ноги могут расслабляться с разной скоростью. Обратите внимание, какая рука больше расслаблена — левая или правая, какая нога больше расслаблена — левая или правая?»

Это нам уже знакомо. Помните? Мы не спрашиваем, могут ли руки и ноги расслабляться, мы только разрешаем им расслабляться с разной скоростью. Какая рука или нога расслабляется быстрее, разумеется, не важно. Вопрос заставит партнёра ещё больше погрузиться в свои телесные ощущения — что и нужно.

А что, если вдруг тишину нарушил шум проехавшего за окном грузовика? Всё насмарку? Вовсе нет.

«Вы слышите мой голос, слышите шум за окном и другие звуки, и все они помогают расслабляться и погружаться в транс».

Почему помогают? Чем помогают? Это уже никого не волнует. Подсознание додумает само. Может быть, грузовик увёз с собой остатки напряжения, а может быть, его шум стих и в наступившей тишине партнёру стало особенно хорошо... Этот приём называется утилизацией. Попробуйте сами придумать, как его использовать, если, например, ваш партнёр заёрзал, устраиваясь поудобнее, или откашлялся. Кстати, действительно может быть полезно иметь пару заготовок на такие типичные случаи.

Ну и последний «бронебойный» вариант:

«Ваше сознание может сомневаться в возможности таких изменений, но ваше подсознание всё понимает и легко реализует». Как говорится, разделяй и властвуй.

Я надеюсь, что из разобранных примеров вам стали понятны те принципы, которые используются в эриксоновском гипнозе. Фразы типа приведённых выше вы чередуете со словами о расслаблении конкретных частей тела — теми же, что использовались для погружения в транс самого себя.

О том, что партнёр находится в трансе, вы можете судить по его расслабленной позе, лёгкому покраснению кожи лица, разглаживанию складок лба, углублению и замедлению дыхания и другим внешним признакам.

Предположим, что погружение в транс делается с целью внушения партнёру желаемого состояния в конкретной ситуации. Тогда вы должны заранее попросить партнёра подробно описать, как он хочет себя чувствовать и действовать. А затем, погрузив его в состояние транса, произвести внушение.

Гипнотический транс можно использовать и для того, чтобы помочь партнёру найти решение задачи, о содержании которой он вам не рассказал. В этом случае вы должны говорить так неконкретно, чтобы партнёр наполнял ваши слова своим смыслом, например: *«В жизни каждого из нас происходят разные события. Мы встречаем разных людей. Попадаем в разные ситуации, иногда непростые. Нам бывает трудно, но мы можем учиться, можем изменяться. Каждое событие даёт нам новый опыт. Человек может извлечь из всего, что с ним происходит, полезный урок, чтобы в будущем действовать правильнее. У каждого из нас есть внутренние резервы и способности к изменению. Мы можем разобраться в сложной ситуации, найти наилучшее решение проблемы и реализовать его»*. Пусть подсознание партнёра само интерпретирует ваши слова и извлечёт уроки, мобилизует ресурсы, найдёт решение... И пусть оно доложит сознанию партнёра о результатах своей работы.

Вы выводите партнёра из транса таким же образом, как самого себя.

С гипнозом по жизни

Гипнотический транс является наиболее часто наступающим изменённым состоянием сознания. Мы естественным образом углубляемся в себя, в свои телесные ощущения, воспоминания, переживания, мы задумываемся, «отключаемся»... Два раза в сутки мы пребываем в особом — просоночном состоянии — перед засыпанием и непосредственно после пробуждения. В эти моменты особенно хорошо сказать себе что-нибудь приятное... Самовнушение здоровья и хорошего самочувствия способно многократно увеличить эффект от точечного массажа, от занятий йогой и другими оздоровительными психофизическими практиками.

Трансовое состояние может быть использовано для творчества: художественного, музыкального, научного. В состоянии транса достигается сбалансированность правого и левого полушарий мозга, благодаря чему наши творческие возможности возрастают.

...Недавно увидел в магазине книжку «Подсознание может всё». Подсознание, конечно, не всемогуще, но его возможности изучены нами далеко не полностью, а практически мы используем только малую их долю. Жаль, что это так, но, с другой стороны, зато нам ещё много предстоит о себе узнать, следуя вечному призыву: «Познай самого себя».

Саморегуляция: управление самочувствием с помощью упражнений и психотехник

Нарисуем эмоцию

Эмоции, волнения, переживания и тревоги постоянно сопровождают нас, иногда даже захлёстывают с головой. Многие ли из нас умеют не обижаться по пустякам, не переживать из-за ерунды, не раниться грубостью — дру-

гими словами, управлять своими эмоциями, быть хозяином своего внутреннего мира?

Замечательная по своей простоте и эффективности методика работы с эмоциями называется «медитативная графика»; придумал её в 80-е годы недавно минувшего века Ю. М. Орлов, в то время заведующий кафедрой психологии Медицинской Академии им. И. М. Сеченова.

В свободное время в тишине и уединении вы садитесь за стол, берёте чистый лист бумаги, вспоминаете ваше комфортное состояние и изображаете его карандашом, ручкой, цветными карандашами, фломастерами или красками. Каждый из нас легко вспомнит приятные минуты расслабления в шезлонге на пляже у моря или просто за городом, а может быть, в горах, любуясь восхитительным закатом или ночным южным небом, усыпанным звёздами.



Отговорки про неумение рисовать не принимаются: задача не в том, чтобы что-то нарисовать хорошо (море,

закат, горы и т. д.), а в том, чтобы изобразить на бумаге ваше состояние комфорта. Его образ или символ может содержать любые линии, спирали, штрихи, чёточки, кляксы — важно одно: рисуя их, вы должны чувствовать, переживать «то самое» состояние, и ваш рисунок должен его отразить.

В результате, когда вы посмотрите на свой рисунок, у вас будет само собой вспоминаться то состояние, которое было во время рисования. Рисунков можно сделать несколько, можно отдельно нарисовать спокойствие, радость, уверенность и другие полезные внутренние ощущения и эмоции. Технология создания рисунков остаётся неизменной.

Практика саморегуляции

Что дальше? Этими рисунками можно пользоваться двумя способами.

Первый — когда вам надо «прийти в себя», восстановить душевное равновесие: вы смотрите на картинку — и состояние, переживаемое при создании рисунка, включается автоматически.

Сделайте так, чтобы рисунок комфортного состояния не висел на каком-то видном месте: если вы будете часто случайно посматривать на него, эффект исчезнет. Спрячьте рисунок и доставайте целенаправленно, когда захотите успокоиться и расслабиться.

Второй способ заключается в том, что, успокоившись с помощью «положительного» рисунка, вы можете размышлять о сложных, проблемных ситуациях, *оставаясь* в спокойном состоянии — а именно в нём вы и сможете конструктивно думать о своих проблемах.

Примерно сходный эффект можно получить, если, например, регулярно в минуты отдыха брать в руки любимую чашку, желательно имеющую какую-то особую форму или рельеф. Через некоторое время вам будет достаточно просто взять эту чашку в руки, и вы будете успокаиваться автоматически. Обратите внимание: способ

не требует затрат усилий и даже специально отведённого времени, только «чистоту исполнения».

К душе через тело

Душа (то есть психика) и тело неразрывно связаны, и всё равно с какой стороны идти к восстановлению внутренней гармонии.

Прислушайтесь к себе: где, в каких частях тела вы чувствуете ненужное сейчас напряжение? Может быть, непонятно почему приподнялись плечи — как будто они стремятся закрыть подбородок от ожидаемого удара? Может, напряжены ваши ноги — как будто они хотят вывести вас из стрессовой ситуации? Или же напряжены мышцы живота — как будто вы принимаете удар в эту область?

Все перечисленные ощущения можно почувствовать, а после принять меры, самые простые: не спеша и даже ласково погладить рукой напряжённое место, почувствовать тёплое прикосновение руки к нему, почувствовать, как теплеет и расслабляется поглаживаемый участок. По нему также можно похлопать ладонью, легонько постучать кулаком или ребром ладони, пощипать большим и указательным пальцами, поразминать всеми пальцами сразу.

Ради хорошего самочувствия и собственного здоровья стоит прогуляться по парку, чтобы подышать свежим воздухом и избавиться от накопившегося за рабочий день негатива. Выполните следующее упражнение.

Выберите место, где вас не увидят. Встаньте прямо, ноги немного шире плеч. Поднимите обе руки на уровень шеи и затылка за головой. Представьте, что вы держите в руках тяжёлый камень — это ваши гнев, раздражение, злость, обида — все те негативные эмоции, которые вы испытывали в течение дня. Почувствуйте, как тяжёл этот камень. Неужели вы хотите ходить с ним дальше? Конечно, нет! Поднимите его над головой и, наклонившись вперёд всем телом, с криком «ха!» отбросьте его подальше от себя! Не стесняйтесь

крикнуть, это важно! И ещё раз повторите то же самое, с чувством, сконцентрированно; сделайте, как говорят эзотерики, «качественную работу» — и вы почувствуете облегчение.

А сейчас давайте вернёмся к работе с эмоциями и применим наш новый подход.

Предположим, что невоспитанный человек вам нагрубил. Это всегда неприятно. Вы понимаете, что дело не лично в вас, а в нём самом, но всё равно эмоционально реагируете. Не стоит.

Посмотрите в пол слева-спереди от вас, потом по левой стороне, как бы по дуге поднимите глаза вверх и опустите взгляд по правой стороне до пола чуть впереди вас — и представьте, что вы окружили себя защитным полем, или экраном, или щитом, который защищает вас от агрессии стоящего перед вами человека. Делайте описанное движение глаз, одновременно создавая образ экрана. Каким вы его видите? Абсолютно прозрачным? Цветным? Каков он на ощупь: гладкий? тёплый? Создавая экран движением глаз, можно незаметно помочь себе рукой, как бы очертив ею ауру защитного поля. Всё — вы неуязвимы. Стрелы агрессии отклоняются в сторону, столкнувшись с вашим щитом.

Многочисленные открытые тренинги (обычно отнюдь не дешёвые) посвящены, как правило, наработке определённых бизнес-навыков, а если о саморегуляции, самопомощи всё-таки говорится, то речь идёт о мобилизации внутренних ресурсов — чтобы выдать «на гора» ещё больше результатов, удвоить и утроить персональный ВВП. О профилактике усталости, о восстановлении сил, о заботе о своём самочувствии, настроении и т. д. — об этом речь не ведётся.

В поисках путей к «искусству властвовать собой» нередко обращаются к восточным оздоровительным системам. Действительно: в индийских, китайских оздоровительных практиках накоплен колоссальный практический опыт. Однако овладеть им оказывается очень непросто: чтобы достичь заметных результатов, необхо-

димы годы регулярных тренировок под руководством опытного специалиста. Книги не помогут: такие знания передаются из рук в руки. Заниматься не менее 4–5 раз в неделю (а лучше — каждый день) для большинства из нас нереально. Найти настоящего мастера — трудно.

Неужели всё так безнадежно?

Основания для оптимизма

Стоит признать, что упомянутые восточные методики создавались не только (и даже не столько) для здоровья, а для достижения изменённых состояний сознания, особых переживаний или озарений, недоступных обычным людям.

Наши цели несколько скромнее. Мы хотим «всего лишь» хорошего самочувствия, мы хотим меньше устать, меньше болеть, быстрее приходить в себя, чувствовать свежесть и бодрость. Таких мелких по сравнению с «просветлением» целей и достичь легче. И в достижении этих целей нам помогут элементы различных оздоровительных практик, адаптированные к сегодняшним реалиям и дополненные находками наших дней.

Прежде чем перейти к описанию упражнений, необходимо сказать об одном важном принципе (и навыке), который лежит в основе самоподдержки и заботы о себе. Это — чуткость к своему состоянию, самочувствию, сигналам организма. Чуткость к себе — вот точка отсчёта любых действий по саморегуляции.

Рассмотрим этот принцип применительно к усталости. Как правило, занятые работой, мы или вовсе не замечаем первых, ещё слабеньких признаков усталости, или отмахиваемся от них и продолжаем работать. В этот момент мы совершаем сразу две ошибки. Первая, тактическая: мы упускаем момент, когда усталость можно было бы легко и быстро, всего за 2–3 минуты, снять, не дать ей накопиться. Вторая ошибка — стратегическая: мы как бы махнули на себя рукой, мы словно сказали своему организму: «Тебе нехорошо? Да ну тебя, ты не вовремя!». Будет ли организм нам благодарен за такое

отношение? Вряд ли — он ответит нам болью, недомоганием, плохим самочувствием, болезнью.

Итак, прежде всего, нам необходимо научиться чувствовать дискомфорт на самой ранней стадии; в этом смысле принцесса на горошине — хороший пример. Следующий шаг — мы принимаем решение о том, как поступить с обнаруженным дискомфортом. Лучше всего принять меры немедленно. Но если позаботиться о себе в данный момент действительно нет никакой возможности (вы уверены?), то можно мысленно сказать себе примерно так: «Я чувствую только что появившееся ощущение тяжести в голове, и я это так не оставляю, я позабочусь о себе и своём самочувствии, но сделаю это немного позже, через 10 минут, когда смогу сделать перерыв». И конечно, такое обещание надо выполнить!

Чуткость к своим ощущениям необходима ещё и для выбора из многих упражнений и практик тех, которые особенно подходят персонально вам.

Физический релакс

Рассуждений в этом разделе будет гораздо меньше. С физическим расслаблением всё более-менее просто и понятно. Как сказал В. Маяковский:

Этот плакат увидя, запомни правило простое:
работаешь — сидя, отдыхай — стоя!

Запомни правило простое, этот плакат увидя:
работаешь — стоя, отдыхай — сидя!

Другими словами, снимайте нагрузку с тех мышц, которые работали, и дайте нагрузку тем, которые не работали.

Сбрасываем усталость с ног

Займёмся, прежде всего, ногами. Отдых сидя (по совету Маяковского) — не единственный способ сбросить усталость с ног. Очень хорошо помогают встряхивания, махи, потягивания. Поделайте следующие движения, обращая внимание на изменение ощущений в ногах.

1. Стоя прямо, приподнимите правую ногу и вытяните её вперёд-вниз, потянувшись пальцами ног перед собой, затем чуть согните ногу в колене и потянитесь вперёд пяткой. Повторите не менее четырёх раз. То же самое левой ногой.
2. Стоя прямо, чуть приподнимите согнутую в колене правую ногу и отпустите её, как будто стряхиваете с пальцев воду или как будто ударяете по лёгкому мячику. Повторите это движение 5–10 раз. Поменяйте ногу.
3. Стоя прямо, медленно поднимитесь на носки, постоит на них несколько секунд и резко, со стуком, опуститесь на пятки. Это упражнение из китайского оздоровительного комплекса называется «Стряхнуть с себя недуги», его выполняют восемь раз.
4. Отставьте в сторону на ширину плеч левую ногу, перенесите вес на правую ногу, слегка её согните. Обеими ладонями энергично помассируйте область колена левой ноги, охватывая участки вокруг колена со всех сторон. Делайте массаж примерно 10–15 секунд, а потом сложите ладошки обеих рук «ковшиком» и прохлопайте ногу сверху вниз одновременно, сначала по левой и правой стороне, а потом — одна рука снаружи, а другая — изнутри.
5. Стоя прямо, ударьте поддёмом правой ноги точно под колено левой, затем по голени, а затем по пятке. Потом в обратную сторону: сначала бьём по пятке, потом по голени, потом под колено. Поменяйте ноги.
6. Поднимите правую ногу и представьте, что вы трогаете ступней воду. Не напрягая мышц, поделайте быстрые движения в горизонтальной плоскости, как будто взбалтываете воду. То же самое левой ногой.

Выполнив этот комплекс всего за 3–4 минуты, вы почувствуете, как напряжение из ног уходит.

Советуем вам выбрать два, три или более движений, которые вам нравятся, делать которые вам особенно приятно, — и повторять именно их по несколько раз, почаще и подольше.

Активизация мозговой гемодинамики

К концу рабочего дня в голове могут появиться неприятные ощущения тяжести, затуманенности и т. д. Убрать все эти неприятные ощущения поможет замечательный комплекс, составленный доктором О. И. Ждановым, который более 20 лет занимается вопросами здоровья и реадаптации космонавтов. Комплекс выполняется всего за 2–3 минуты. По возможности его лучше выполнять на свежем воздухе.

Часть 1. Изометрическая гимнастика шейных мышц.

1. Положить руку (любую) тыльной стороной ладони под подбородок. На вдохе надавить подбородком на руку. На выходе расслабиться.
2. Положить обе руки на затылок. На вдохе надавить затылком на руки. На выходе расслабиться.
3. Положить правую руку на правое ухо. На вдохе надавить ухом на руку. На выходе расслабиться.
4. Положить левую руку на левое ухо. На вдохе надавить ухом на руку. На выходе расслабиться.

Часть 2. Шейный стретчинг.

1. На вдохе потянуть шею вверх. На выдохе наклонить голову влево, а правое плечо опустить вниз.
2. На вдохе потянуть шею вверх. На выдохе наклонить голову вправо, а левое плечо опустить вниз.
3. На вдохе потянуть шею вверх. На выдохе повернуть голову влево, а правое плечо отвести назад.
4. На вдохе потянуть шею вверх. На выдохе повернуть голову вправо, а левое плечо отвести назад.

Часть 3. Релакс.

1. Расслабленно сделать круговые движения головой по часовой стрелке и против.
2. Голову запрокинуть и положить затылок на скрещённые в замок руки. Расслабленно подержать не менее полминуты.
3. Медленно вращать плечами назад.

Наше самочувствие в наших руках

Много пользы своему здоровью и самочувствию можно принести, работая с собственными руками. На руках находится много точек, связанных с внутренними органами. Вот небольшой комплекс, который выполняется быстро, «между делом».

1. Поставьте кончик большого пальца правой руки в середину ладони левой руки. «Нарисуйте» кончиком большого пальца раскручивающуюся спираль из середины ладони к её краям. Закончите спираль на большом пальце левой руки. Начните сначала и закончите спираль на указательном пальце. Потом — на среднем, потом — на безымянном и на мизинце.
2. Пальцами правой руки проглаживайте большой палец левой руки: от его кончика к центру — по краям, обратно — внутри и снаружи, то есть по наружной и внутренней поверхности. Так же проглаживайте другие четыре пальца.
3. Пальцами правой руки поворачивайте, покрутите вокруг оси (насколько это возможно) первую фалангу большого пальца левой руки из стороны в сторону. Затем — вторую. И так на каждом пальце.
4. Большим и указательным пальцами правой руки схватите с разных сторон и прогладьте кожу между большим и указательным пальцами изнутри наружу. Затем — между указательным и безымянным и т. д.
5. Плотно прижмите большие пальцы обеих рук так, чтобы образовался бугорок. Постучите бугорки друг о друга не менее 10 раз.

Выполните весь комплекс, поменяв руки.

Упражнения для глаз.

К концу рабочего дня часто устают глаза. В перерыве или после работы выполните несколько простых полезных упражнений для глаз.

1. Считая до десяти, посмотрите на точку в нескольких сантиметрах от вас.

2. Считая до десяти, посмотрите на точку на расстоянии примерно 5 метров.
3. Считая до десяти, посмотрите на точку на линии горизонта.
4. Закройте глаза.
5. Считая до шести, мысленно посмотрите изнутри на свою макушку. Считая до трёх, мысленно посмотрите на кончик носа. Считая до шести, мысленно посмотрите на солнечное сплетение. Считая до трёх, мысленно посмотрите на кончик носа. Считая до шести, мысленно посмотрите на точку посередине лба.
6. Мысленно начертите ромб: глаза смотрят влево, вниз, вверх, вправо — 3 раза. В обратную сторону 3 раза.
7. Накрываем закрытые глаза ладонями и делаем круги глазами — против часовой стрелки 3 раза, по часовой стрелке 3 раза.
8. Не открывая глаз, средним пальцем массируем точку у края глаза возле носа, у края глаза снаружи и посередине, сверху и снизу.

Психофизическая работа

Как известно, целое больше суммы его частей: сложенные в кучку колеса, мотор, руль, сиденья и другие части автомобиля не могут поехать, а автомобиль — целое — может. Физические упражнения, несомненно, дают эффект. Приёмы психической разгрузки, безусловно, работают. И появляется вопрос: можно ли как-то сложить одно с другим таким образом, чтобы получить ещё более сильный эффект?

Подобная практика не просто есть, она и не нова. К примеру, начинающих заниматься китайской оздоровительной системой цигун учат сочетать физические движения с работой воображения — мысленными образами движения энергии ци внутри тела. Российские медики и психологи, которые изучали индийскую йогу с целью её адаптации для нашего человека, нашли, что эффект упражнений (асан) усиливается многократно, если их выполнение сочетается с проговариванием про

себя описания оздоровительного эффекта. Например, выполняя вращение корпуса, можно говорить себе: «Делаю полезное упражнение, массируются мои внутренние органы, улучшается кровоснабжение, каждая клеточка насыщается кислородом и всеми полезными веществами, наполняется здоровьем...»

Давайте попробуем выполнить одно простое упражнение.

Встаньте прямо, расстояние между ступнями шириной в ладонь. Медленно поднимите руки через стороны вверх и представьте, будто вы зачерпываете из пространства ладонями свежесть, энергию, бодрость... Соедините руки над головой, опускайте их на выдохе, вниз перед собой, представляя, как энергия, которую вы зачерпнули, заполняет вас изнутри, сверху вниз, от макушки до пальцев ног. Повторите это движение не менее 8–10 раз, снова и снова представляя, буквально «видя» внутренним взором, как целительная энергия заполняет каждый орган, пропитывает каждую клеточку, даря ей свежесть, силу, здоровье, бодрость.

Вы можете помогать себе, описывая этот процесс словами, но помните, что наше бессознательное не понимает слов, оно понимает образы. Почувствуйте, как вы «промылись» чистой энергией, как она вытеснила «грязную», нездоровую, которая ушла через ступни в землю.

В завершение хочется высказать отнюдь не новую, но не теряющую актуальности мысль: никто не позаботится о нас лучше нас самих. Да и начальству своему мы «мёртвые» не нужны. Но бог с ним, с начальством; давайте сами будем более чутки к себе и будем учиться помогать себе, поддерживать себя, заботиться о своём самочувствии, настроении и здоровье.

Список Робинзона и другие психотехники позитивного мышления

Иногда некоторые хорошие и полезные вещи мы почему-то воспринимаем искажённо. К примеру, позитивное

мышление для многих из нас ассоциируется с фальшивым американским смайлом или с легкомыслием. Хотелось бы, как говорится, восстановить справедливость и раскрыть подлинный смысл и содержание этого способа мировосприятия.

Что сказал Пеле?

«Укажи мне на мои ошибки!» — первым делом попросила моя знакомая, как только закончила свой первый в жизни тренинг.

Вот характерный для многих из нас подход, усвоенный ещё со школьной скамьи: движение вперёд основывается на исправлении ошибок. Но «переносятся» ли школьные стереотипы во взрослую жизнь?

Однажды великий бразильский футболист Пеле приехал в СССР и, конечно, был приглашён на тренировку советской сборной. Посмотрев, как тренируются наши футболисты, он сказал: «Вы никогда у нас не выиграете. Почему? Потому, что вы занимаетесь исправлением недостатков, а мы — совершенствуем наши достоинства».

Развитие своих сильных сторон, доведение их до блеска, до виртуозности — вот магистральный путь к мастерству и к успеху. Поэтому, в ответ на просьбу моей знакомой, вместо ожидаемых ею критических замечаний, я подробно отметил всё, что мне понравилось в её работе, все ситуации, где она была особенно точна и профессиональна. Именно с этого, с позитива, и нужно начинать «разбор полётов», чтобы почувствовать уверенность, чтобы вырастали крылья и человек, окрылённый, сам хотел и стремился лететь дальше, выше, быстрее.

«Ну а как же недостатки? — спросит внимательный читатель. — Что же, совсем не обращать на них внимания?» Обращать, но во вторую очередь, после выделения и вычерпывания всего позитива. А уже после того, как на вопрос «что я сделал хорошо?» даны

подробные, полные ответы, стоит задуматься о том, «что можно улучшить и как». Этой парой вопросов мы охватим обе стороны ситуации, в правильном порядке и в правильном к ним отношении. Именно такой позитивный подход используется и в так называемой позитивной психотерапии, и в НЛП (нейро-лингвистическом программировании) — системе психотехник, которая включает в себя только эффективно работающие приёмы.

Что означает сон о выпавших зубах

В НЛП широко применяют так называемые рефрейминги — тоже очень полезную технику. Слово «рефрейминг» образуется из слова «фрейм», которое переводится как «рамка», и приставки «ре», что означает «изменение», — получается, таким образом, изменение рамки, то есть точки зрения на ситуацию, её оценку.

Замечательный пример рефрейминга встречается в старой восточной притче.

Одному царю приснилось, что у него выпали все зубы. Он велел позвать толкователя снов, чтобы узнать, что такое сновидение означает. «О, великий, тебе приснился несчастливый сон, — сказал толкователь. — Он означает, что ты потеряешь всех своих родных и близких».

Правитель рассердился, приказал наказать этого толкователя и позвать другого. «О, великий, — сказал второй специалист, — радуйся, ибо тебе приснился благоприятный сон. Он говорит о том, что ты будешь жить так долго, что переживёшь всех своих родных и близких».

Царь обрадовался и дал щедрую награду, а придворные, которые слышали оба разговора, спросили: «Как же так, ведь оба толкователя объяснили сон по сути одинаково — почему же одного наказали, а другого наградили?» «А потому, — ответил награждённый, — что важно не только ЧТО сказать, но и КАК сказать».

Яркий пример рефрейминга из практики Вирджинии Сатир, выдающегося американского психотерапевта.

К ней на приём пришел бизнесмен с дочерью. «Я не знаю, что мне с ней делать — она очень упрямая, помогите», — сказал он. Вирджиния поговорила с бизнесменом, а потом сказала:

— Верно, что вы всего в жизни добились сами?

— Да, это так.

— И родители не оказывали вам помощи?

— Они вообще были против того, что я занимаюсь бизнесом, а не продолжил семейную династию.

— И, несмотря на их неодобрение, вы настойчиво шли к своей цели?

— Да.

— Так вот ваша дочь — такая же, как вы: она действует по-своему, так, как считает нужным.

Бизнесмен помолчал некоторое время, а потом сказал:

— Я всё понял. Мы пошли. Спасибо.

Что-то изменилось в этой ситуации? Ничего. Ничего, кроме оценки: упрямство дочери «обернулось» её настойчивостью в достижении её собственных целей. Борьба стало не с чем, повод для переживаний исчез.

Рефрейминги легко научиться применять в повседневной жизни. Быть может, вы не медлительны, а просто не любите суету и спешку? А ваш друг не скупой, а тратит деньги «с умом», планируя свои расходы? Спешите на важную встречу, а троллейбуса нет? Зато есть время собраться с мыслями, сосредоточиться и настроиться на разговор. Ближайшая столовая закрылась? Значит, у вас будет повод немножко подольше прогуляться на свежем воздухе каждый день... И так далее.

У каждой медали есть две стороны, обязательно есть. По привычке мы можем поначалу видеть только одну, негативную. Пусть так. Просто не надо останавливаться, думайте дальше: «Ага, то, что тут плохого, я уже понял, а что тут есть хорошего?» Эйнштейн сказал: «Благоприятные возможности прячутся среди трудностей и про-

блем». Прячутся — но они есть, это главное, и их можно отыскать, если немножко постараться.

Нужна ли обувь в Африке

Умение видеть в любой, а особенно в трудной ситуации позитив, ресурсы, возможности — это вовсе не игра ума, а ценный навык.

Однажды одна фирма, производящая обувь, отправила в Африку двух своих представителей, чтобы они выяснили, насколько перспективен новый рынок. Вскоре от каждого из «разведчиков» пришло по одной телеграмме. В каждой было по пять слов, и четыре из них — одинаковые. В первой было написано: «Ситуация безнадежная, здесь все ходят босиком». Вторая телеграмма гласила: «Ситуация благоприятнейшая: здесь все ходят босиком!»



Два человека оказались в одной и той же ситуации, но оценили её диаметрально противоположно. Но вот

что самое главное: только позитивный взгляд открывает «двери» для дальнейших действий.

Давайте вспомним нашу российскую историю. Когда во время войны 1812 года Кутузов отдал приказ о сдаче Москвы, все штабные генералы расценили это решение как поражение в войне. Они рассуждали так: «Если Наполеон захватывает Москву, значит, он выиграл войну». Логично, правда? Даже российский царь Александр I тоже так думал. Но не Кутузов. Поистине великий полководец, он увидел решение парадоксального уравнения: «Если Наполеон захватывает Москву, он проиграет войну», то есть ту же самую ситуацию он расценил иначе.

Яркий пример мы находим в классике мировой литературы — в книге Даниеля Дефо «Робинзон Крузо». Осознав, в какой ситуации он оказался, Робинзон пишет список — две колонки: «худо» и «хорошо». Привожу список Робинзона в сокращённом виде.

Худо	Хорошо
Я заброшен судьбой на мрачный, необитаемый остров и не имею никакой надежды на избавление	Но я жив, я не утонул подобно всем моим товарищам
Я как бы выделен и отрезан от всего мира и обречен на горе	Но зато я выделен из всего нашего экипажа; смерть пощадила одного меня
У меня мало одежды и скоро мне будет нечем прикрыть своё тело	Но я живу в жарком климате, где можно обойтись и без одежды
Я беззащитен против нападения людей и зверей	Но остров, куда я попал, безлюден, и я не видел на нём ни одного хищного зверя, как на берегах Африки. Что было бы со мной, если б меня выбросило на африканский берег?

Худо	Хорошо
Мне не с кем перемолвиться словом и некому утешить меня	Но Бог чудесно пригнал наш корабль так близко к берегу, что я не только успел запасть всем необходимым для удовлетворения моих текущих потребностей, но и получил возможность добывать себе пропитание до конца моих дней

Обратите внимание: вывод о том, что на острове можно жить, что жизнь продолжается, что нужно действовать (так же, как в примере с обувью в Африке), Робинзон делает на основе содержания позитивной колонки, позитивной части списка. Кстати говоря, именно после составления его Робинзон перестал понапрасну высматривать в море спасительный корабль, а все силы направил на то, чтобы сделать свою жизнь на острове лучше, безопаснее, комфортнее.

Пример литературного героя достоин подражания в реальной жизни. В трудной ситуации составляйте ваш «Список Робинзона» (письменно!) — это психологически эффективный способ отнестись к происходящему спокойно, реалистично, позитивно. И самое главное: вы увидите, какие конструктивные действия возможны в данной ситуации на основе имеющихся в ней ресурсов и возможностей.

Будущее, которое мы строим сами

В 2007 году на дорогах России погибло около 30 000 человек. Каждый из них куда-то ехал или шёл по своим делам, собирался что-то сделать, думал о чём-то предстоящем, планировал какие-то свои дела... Но жизнь (случай, судьба, провидение, Бог — выбрать, во что веришь) распорядилась иначе.

Так что же: не планировать ничего? Не ставить перед собой целей, в том числе и долгосрочных, и жить одним сегодняшним днём? Но множество дел *требуют* заглядывания вперёд. Один человек, чтобы через три года зарабатывать в два раза больше, чем сейчас, поступает на МВА. Другой, чтобы жить в своей квартире через 20 лет, берёт ипотечный кредит. Третий, чтобы снять фильм через пять лет, уже сейчас планирует работу. И так далее.

А как же жить без планов, связанных с личной жизнью: найти близкого человека, создать семью, родить ребёнка? А если встаёт вопрос о переезде в другой город?

Наконец, духовный рост, внутреннее развитие — как с ними быть? Не задумываться, не планировать, не стремиться?

Как видите, есть много «за» и есть много «против» планирования и целеполагания. Хорошо бы найти дорожку между Сциллой и Харибдой. Попробуем?

Три дороги в будущее

Прежде всего, хочу предложить читателям не вполне научную, но практически полезную типологию.

В тех случаях, когда виден конечный желаемый результат, я становлюсь **«человеком цели»**: чётко формулирую, чего мне хочется и к какому сроку, ищу пути к цели, разбиваю путь на этапы, увязываю их во времени — и выполняю.

Бывает так, что конечной цели я не вижу, но вполне ясно осознаю то *направление*, в котором хочу двигаться. Например, я хочу проводить тренинги. При этом я не решил, пойти ли мне тренером в коммерческую компанию или в компанию, которая предлагает другим фирмам проведение тренингов. Я становлюсь **«человеком направления»**: я выбрал, в какую сторону двигаться, какая звезда мне станет путеводной — и иду, не стремясь пока достичь конкретной цели.

Кроме этих двух случаев, возможны ситуации, когда ясен вообще только один ближайший шаг. Например,

сегодня вечером мне предстоит свидание со своей новой знакомой — мы будем ещё только узнавать друг друга, а строить планы на будущее пока рановато... Я здесь «человек одного шага»: делаю его — и смотрю, что получается.

В каких сферах вашей жизни вы — «человек цели», «человек направления», «человек шага»?

Я и другие

Многие цели, которые мы ставим перед собой, связаны с другими людьми. Улучшить взаимоотношения с партнёром, создать семью, изменить круг общения — во всех этих случаях достижение нашей цели зависит не только от нас, находится не полностью под нашим контролем. Фактически для достижения очень большого количества целей нам нужны союзники, спутники.

Как здесь правильно осуществить целеполагание? В пределах своей ответственности. Я могу запланировать сделать лишь то, что от меня зависит, пройти мою часть пути: освоить новые навыки и умения; найти необходимую информацию; наконец, предпринять конкретные попытки. Но не более. Дальше начинается свобода другого человека. Даже у Электроника не было пресловутой кнопки, тем более — у живых людей.

Целеполагание в примерах

План имеет смысл не держать в голове, а записать. И формулировка станет точнее, и будет «точка отсчёта», «начало координат», чтобы проверять, приближаюсь ли я к желаемому результату. Однако, формулируя цель, можно попасть в разные ловушки.

«Я не хочу, чтобы мою работу критиковали». Правильно ли сформулирована цель? Нет. Правильная формулировка должна быть позитивная. Хотя часто мы сперва чувствуем и определяем, чего мы не хотим, но важно сформулировать, что же я хочу, я хочу, чтобы было — как?

«Я хочу, чтобы меня хвалили». А тут в чём неточность-ловушка? В том, что выполнение такой цели зависит от меня лично не полностью: ведь похвалить меня должен «кто-то». А если этот «кто-то» меня не похвалит, даже несмотря на отлично выполненную работу? Вот мы и пришли к тому, чтобы более корректно формулировать такие цели, достижение которых — в моих руках.

«Я хочу выполнять мою работу на самом высоком уровне и спокойно относиться к её оценке со стороны других людей». Примерно так...

«Я хочу научиться водить машину». Вроде всё правильно сформулировано? Не совсем. А как я узнаю, что достиг своей цели? Нужны критерии, более или менее чёткие. Например, критерием могут стать два десятка беспроблемных поездок из дома на работу и обратно. Мнение более опытного водителя о моих навыках тоже может быть для меня важным, однако не забудем, что желательно не включать в формулировку цели то, что зависит от доброй воли кого-то, кроме меня самого.

«Я хочу выйти замуж в 27 лет». А вот пример типичной «не своей» цели. Увы, каждый человек, если только он не живёт где-нибудь в уединении, подвержен влиянию общества и «откликается» на стереотипы, так называемые «нормы». Очень-очень важно суметь сквозь родительские послания и социальные программы услышать свой собственный внутренний голос, голос своей души.

«Стать в следующем году добрее на 20 %. Стать менее тревожным на 15 %. Вырасти личностно, развиваться внутренне...» Звучит нелепо, согласен, но как быть с такого рода целями, ведь они — хорошие, позитивные? Сначала вспоминаем про «человека направления»: выбираем, куда хотим идти, каких хочется изменений, в чём. Потом становимся «человеком шага»: в ближайшей же подходящей ситуации пробуем осуществить то, что наметили: проявить терпимость, заботу, мудрость, сдержанность... А степень продвижения оцениваем «по самоощущению», приблизительно, и по отзывам наших близких: часто перемены в нас другие люди замечают раньше, чем мы сами.

Модели планов

Если считать, что «вся моя жизнь — в моих руках», «человек — хозяин своей жизни», то недостижение поставленных целей — верный путь к огорчениям, переживаниям, чувству вины и стыда (не приложил усилий, мало старался), а то и к комплексу неполноценности (когда речь идёт о невыполнении какой-то «проблемной» цели).

Жёсткий план может помешать увидеть и оценить неожиданную возможность, которыми так богата жизнь. А если плана нет совсем, то, как пел Высоцкий, «кто рули и весла бросил, тех нелёгкая заносит». Мы можем, по крайней мере, грести: прикладывать усилия для движения туда, куда хотим. Однако не будем забывать про ветер, течение и другие не зависящие от нашей воли факторы, но влияющие на нас.

План, который рассматривается как обязательство к выполнению, я бы назвал продуктом иллюзии контролируемости жизни; и она, жизнь, эти иллюзии разобьёт — к великому сожалению автора плана. Как говорит известный психолог Л. Н. Собчик: «Где расчёт — там просчёт».

В декабре 2007 года был утверждён генеральный план развития Москвы до 2025 года — на 18 лет вперёд. Самое интересное, что предыдущий генплан утвердили в 1999 году, и был он до 2020 года, то есть составители плана уже заранее знали, что он выполнен полностью не будет — и тем не менее, чтобы планировать такие масштабные проекты, как изменение облика Москвы, составляются такие вот «недовыполнимые» в принципе планы. Научная технология. Ею можно воспользоваться и нам.

Играя шахматную партию, шахматист всегда имеет в голове определённый план. Который почти никогда не удаётся осуществить «в чистом виде» — потому что противник, разумеется, препятствует этому. Как поступает шахматист? Строит новый план исходя из сложившейся позиции, с учётом имеющихся ресурсов, то есть гибкость и адаптация к изменяющейся реальности — необходимые составляющие стратегии планирования.

В школе у нас были так называемые контурные карты: на них страны не были закрашены цветом, были только обозначенные пунктиром границы. Примерно таков может быть и план: как контур возможного желаемого будущего.

Планирование как инструмент осознанного управления своей жизнью помогает нам вычерчивать свою уникальную жизненную траекторию, свой индивидуальный жизненный путь.

Я спросил у Ивана Дыховичного, строит ли он планы. «В работе — да, обязательно, а в остальном — над нами судьба и Бог», — ответил режиссер. Аминь¹.

Как повернуть корабль судьбы

В нашей жизни время от времени происходят изменения разного масштаба. От перехода на весеннюю обувь до развода, от новой причёски до переезда в другой город. Когда и почему появляется желание совершить крутой поворот? Кто и что может нам помочь принять трудное решение? Как совершить поворот, не вылетев на обочину?

По плану и без

Сразу отметим, что жизненные изменения бывают и незапланированные. Как говорил Жванецкий, «нас могут и не спросить». И если на серьёзные запланированные изменения нелегко решиться, то к незапланированным труднее адаптироваться. Почему? Во-первых, они часто происходят внезапно, как водится, «в самый неподходящий момент». Во-вторых, среди них много негативных: болезни, увольнения, несчастные случаи, уход близких. А ещё непрошенные изменения лишают нас чувства контроля над собственной жизнью, а это чувство важно для нашего душевного спокойствия (некоторые психологи утверждают, что составление планов — не

1 «Воистину», «да будет так», «верно».

более чем создание для самого себя иллюзии контроля над своей жизнью).

Нашей темой станут запланированные изменения, однако некоторые рекомендации окажутся полезны для обоих случаев.

Время желаний

Почему же в голове вдруг появляется мысль совершить радикальные перемены в жизни?

Такое желание приходит во время так называемых возрастных кризисов, в частности во время кризиса среднего возраста. В этот период наблюдается всплеск разводов, многие люди меняют не просто место работы, а профессиональную сферу.

Подталкивают к серьёзным решениям и изменения обстоятельств жизни, такие как болезнь, супружеская неверность, приобретение компании новым собственником, увольнение. Некоторые люди относятся к подобным событиям как к знакам свыше, указывающим на то, что час перемен настал. Это всего лишь психологическая игра с самим собой с целью снять с себя кусочек ответственности перед важным решением, но если она помогает «перейти Рубикон», то ничего плохого в ней нет.

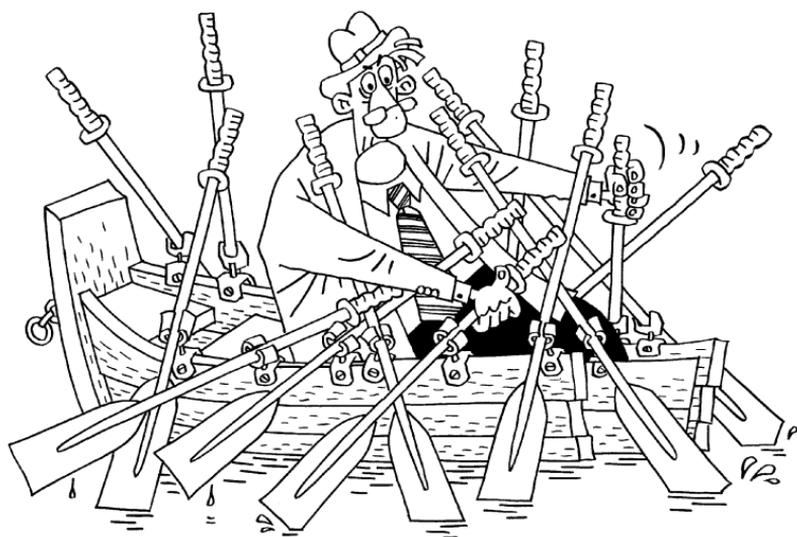
Накапливающаяся неудовлетворённость существующим положением дел тоже однажды переполняет чашу терпения: «Всё, сколько можно терпеть, сил моих больше нет!»

Вопреки поговорке «от добра добра не ищут» люди часто ищут новенького не потому что им плохо, а потому что хочется большего. Обычно такой импульс возникает при сравнении своей жизни с чужой. И здесь важно не сбиться со своего собственного пути, поддавшись привлекательному, но постороннему примеру. Но к этому мы ещё вернёмся.

Выйти из окружения

Важно не только то, что у человека появилось намерение изменить курс корабля своей жизни, а что он в связи

с этим чувствует. Одно дело, если в душе есть воодушевление и готовность горы свернуть на пути — тогда можно сразу приступать к активным действиям. Если же человек чувствует нерешительность и сомнения, то он может либо вообще отложить реализацию своих планов, либо начать подготовительную работу — внешнюю или внутреннюю: собирать информацию, осваивать нужные навыки, настраивать себя и т. п.



«Знаю, что надо делать, но не могу решиться», — и так тоже бывает. Что делать? Прежде всего, разобраться с тем, что же мешает осуществить решение. «Разобраться» — это значит не убить сомнения, а проанализировать ситуацию более глубоко, честно сказать себе о своих страхах. Стоит составить план кампании, прописать разные возможные сценарии развития событий, свои действия, расписать, чем рискуешь и как соломку подстелить. Можно обсудить ситуацию с другом, но здесь есть подводные камни.

Дело в том, что наше нынешнее окружение может препятствовать нашим изменениям — сознательно и не-

осознанно. Почему? Во-первых, мы нередко относимся друг к другу, увы, полуфункционально. Во взаимоотношениях со многими людьми нам важно не соприкосновение с их душевной глубиной, с личностью в целом, а кто и что для нас делает. Понятно, что потерять «полезного человека» никто не хочет. Во-вторых, бывает и более хитрая конфигурация. Мы часто выступаем друг для друга в определённых ролях, которые друг друга дополняют. Классическим примером является треугольник Карпмана, который состоит из Жертвы, Преследователя и Спасателя. Каждый из этой троицы нужен двум остальным, каждый получает свои выгоды, в том числе и Жертва. Мы часто бессознательно играем в подобные игры, о чём написана великолепная книга Э. Берна «Игры, в которые играют люди». Так вот, для таких «игр по жизни» нам нужны партнёры, и если грядущее изменение чревато для нас риском потери такого партнёра, мы неосознанно постараемся изменению воспрепятствовать.

Поэтому посоветоваться с другом не запрещается, но делать это надо, помня про существование разнообразных скрытых мотивов. Их нет (не должно быть) у профессионала — психолога-консультанта или коуча, который сможет помочь вам в данной ситуации.

Выбирая свой путь

Трудно однозначно ответить на вопрос, в какой сфере — профессиональной или личной — легче совершить большие изменения. С одной стороны, нам легче действовать там, где мы чувствуем себя увереннее. «Крутой профи» легко и свободно меняет работу, если для этого есть достаточно оснований, у него не возникает внутреннего сопротивления, нет социальной робости в этой сфере. Верно и то, что легче пойти на перемены там, где такой опыт уже был раньше, и трудно, если его не было: сорокалетнему холостяку сложнее решиться впервые в жизни связать себя узами брака, чем его ровеснику сделать это в четвёртый раз. В то же время, имея

прочную основу в одной из этих двух сфер, легче пойти на основательную переделку в другой, так как остаётся надёжная опора.

Сложно отделить пустые фантазии от планов реалистичных, но трудноосуществимых. Мы обустроиваем свою жизнь опытным путём. Как верно поётся в известной песне, *что* находится за поворотом не разберёшь, пока не повернёшь. Мы смотрим на других людей и примеряем их модели жизни на себя. Это нормально. Важно только при этом следовать по жизни своим собственным путём. Известный современный психолог и психотерапевт Альфред Лэнгле, ученик великого Виктора Франкла, советует в ситуациях «на распутье» спрашивать, обращаясь вглубь себя: «А как для меня правильно?» И стараться услышать ответ, идущий из самой глубины нашего «Я».

Получая из окружающего мира информацию о возможностях и альтернативах, нужно не заимствовать чужие мотивы, не стремиться быть «как все», «не хуже других» и т. п. Вспомним песню Высоцкого об иноходце: «Я скачу иначе, по-другому, то есть — не как все». Каждый из нас в чём-то иноходец, так что для принятия правильных решений важно быть в хорошем контакте с самим собой. И ещё важно научиться отличать то, что мне нравится, от того, что мне близко и созвучно. Нам часто нравится недостижимое, например прыжки с парашютом с высотных зданий. Ими можно любоваться, но для самого себя выбирать своё, созвучное, близкое.

Начало новой жизни

Итак, переход через Рубикон совершён! Но это ещё полдела. К любому новому необходимо адаптироваться, а это бывает непросто.

Часто люди говорят, что у них «земля ушла из-под ног». Эти слова следует понимать практически буквально, как описание ощущения потери опоры. Вернуть его помогут простые практики из арсенала телесно-ориентированной психотерапии, которые называются заземлением. Об-

рацайте внимание на контакт ваших стоп и земли, во время ходьбы сконцентрируйте внимание на ступнях. Можно потопать так, как это делают борцы сумо, мощно, всем телом падая на ногу. В подходящих условиях (лето, травка) можно даже припасть к земле — и пусть «внутренний критик» говорит, что вы сошли с ума, не обращайтесь на него внимания, вам важно дать своему бессознательному и своему телу чувство опоры.

Помогает пройти переходный период отношение к переменам как к эксперименту. Что отличает эксперимент? То, что он делается не для достижения цели, а для того, чтобы посмотреть, что получится. Такая открытость всем исходам снижает напряжённость.

Безусловно, помогает оптимистический настрой, вера в лучшее. Их может укрепить новое окружение, люди, которые дадут вам поддержку, подбодрят вас. Полезно также найти себе место поддержки, место, где вам хорошо, комфортно и уютно. Это может быть скамейка в скверике, тропинка в парке, столик в кафе. Мы не очень хорошо умеем управлять своим психо-эмоциональным состоянием, зато мы можем «помещать» себя в условия, где нужное нам состояние придёт само; в буддизме такие действия называются «полив хороших семян».

Обращаясь к модели Эрика Берна о структуре личности, мы узнаем, что тревоги и волнения относятся к Внутреннему Ребёнку. Поэтому в трудную минуту о нём нужно особо позаботиться: утешить, похвалить, подбодрить, побаловать его небольшими подарками. А он ответит радостным настроением и творческими решениями — что может очень пригодиться, когда совершаешь крутой поворот в своей жизни.

Послесловие

Мы, к сожалению, часто оказываемся некомпетентными в таких ситуациях, как конфликт, принятие важного решения, ответственный разговор, депрессия — во всех тех случаях, когда необходимо обладать психологическими знаниями и умениями. Мы не умеем справляться со своими волнениями, обидами и другими эмоциями, не понимаем мотивы поступков близких нам людей, не умеем учитывать особенности своего характера, далеко не полностью используем свои способности.

Считается, что жизнь сама научит житейской мудрости. Она и учит, вот только её уроки бывают очень болезненными и не всегда понятными. Поэтому и необходимо добирать психологические знания, добирать различными путями: извлекая опыт из своих и чужих ошибок, слушая советы профессионалов, занимаясь самообразованием.

Избежать жизненных проблем, к сожалению, никому из нас не удастся, но это не повод бессильно опускать руки, потому что каждый из нас владеет немалыми ресурсами, чтобы справляться с трудностями: своим личным опытом, умением размышлять и планировать, творческим воображением, возможностью получать поддержку и совет от друзей и близких.

Надеюсь, что эта книжка станет ещё одним вашим помощником: ведь понимание психологических аспектов непростых жизненных ситуаций, знание того, как устроены их скрытые «психологические механизмы», помогает самостоятельно во всём разобраться и найти правильный выход.



Илья Шабшин

Руководитель проекта VIP-Клуб ИА Финмаркет, где VIP расшифровывается как Very Interesting Person. Проект работает с 2005 года.

Илья Шабшин является автором идеи, названия, концепции VIP-Клуба, а также ведущим каждого мероприятия.

За три сезона работы состоялись 17 встреч, в которых участвовало более 800 человек, в числе которых владельцы компаний, топ-менеджеры, руководители подразделений продаж, PR, HR, журналисты, консультанты, бизнес-тренеры и другие специалисты.

В клубе выступили самые известные и авторитетные тренеры Москвы: Р. Гандапас, О. Жданов, Г. Архангельский, М. Кукушкин, М. Молоканов, М. Гинзбург, В. Кобзева, Л. Собчик, А. Гиль, В. Пономаренко и другие.

Анонсы встреч и репортажи о проведённых мероприятиях смотрите на сайте <http://vip.finmarket.ru>.

Ваши предложения о партнёрстве вы можете направить руководителю проекта Илье Шабшину лично по e-mail: shabshin@li.ru.





<http://vip.finmarket.ru>

Анонсы будущих встреч,
публикации, отзывы участников,
фотографии

Very Interesting Persons — кто они?

Интересные люди, яркие
личности, профессиональные
бизнес-тренеры, психологи,
коучи, консультанты



Каждая встреча VIP-Клуба — это:

интересные темы, элементы тренингов,
ролевые игры, встречи с коллегами,
новые знакомства, доброжелательная
атмосфера, неформальное общение



Наши координаты:

+7 (495) 411 7077
(многоканальный)
факс: +7 (495) 964 2355

prfm@finmarket.ru