

Игорь Добротворский

«Как относиться к себе и к людям или Практическая
психология
на каждый день»
(ответы на письма читателей)
Практическое руководство
для решения повседневных проблем

Это — не обыкновенная книга. Это необычная книга. Эта книга может стать "... самым потрясающим приключением в вашей жизни!..."
--

Из этой книги вы узнаете, как

- укрепить уверенность в себе
- улучшить деловые и личные отношения
- достичь равновесия между трудом и отдыхом
- достигать поставленных целей
- контролировать беспокойство и сделать жизнь более насыщенной и многое-многое другое...

Все, что вы хотели,
но не смогли узнать о жизни в школе

РОСТОВ-НА-ДОНУ
2007

Практическое руководство для решения повседневных проблем

10 простых правил для развития уверенности в себе,
3 проверенных секрета поддержки энергии,
4 слова, ведущих к успеху,
5 методик, используемых везучими людьми, а также
Формула врачевания сердечных ран и многое-многое другое...

Добротворский И.Л. –автор составитель

Как относиться к себе и к людям или Практическая психология на каждый день: 27 секретов для каждого дня и каждого дома. — М.

Как завоевать друзей? Как выбрать профессию? Как обрести уверенность в себе? Как проводить переговоры? Как лучше всего сэкономить время?... На эти и многие другие вопросы вы найдете ответ в предлагаемой книге.

Уникальная книга И.Л. Добротворского призвана донести до читателей способы, помогающие жить и добиваться успеха. Впервые автор собрал в одной книге основные принципы и практические советы по искусству жизни. Эта книга — практическое руководство по овладению специфическими особенностями делового взаимопонимания, по оптимальному поведению в семье, умению действовать, успешно прожить жизнь и максимально реализовать свои возможности.

Автор приводит уникальные советы, ценные рекомендации и новейшие методики, которые несомненно будут полезны широкому кругу читателей.

© Добротворский И.Л.

ПРЕДИСЛОВИЕ ОТ ИЗДАТЕЛЬСТВА

Готовы ли вы бросить вызов своему устоявшемуся взгляду на мир?

Готовы ли вы сделать свои взаимоотношения с окружающими более легкими и приятными?

Хотели бы вы, чтобы ваше главное сокровище — люди, окружающие вас в личной жизни и на работе, — стало еще ценнее?

Если да, читайте дальше. То, что вы прочтете, может изменить вашу жизнь.

Из этой книги вы узнаете, как:

- построить доверительные отношения
- добить заслуженного уважения
- укрепить уверенность в себе
- достигать своих целей
- раскрыть у себя способности лидера
- вдохновлять себя и других
- решать проблемы творчески
- научиться гибко подходить к проблеме риска
- научить слушать и узнавать больше
- улучшить деловые и личные отношения
- плановмерно расширять свое сознание
- укрепить сотрудничество между людьми
- достичь равновесия между трудом и отдыхом
- изменить свое отношение к ошибкам
- контролировать беспокойство и сделать жизнь более насыщенной и многое-многое другое

Высокоэффективный подход автора представляет собой принципиально новый подход к решению человеческих проблем и не имеет аналогов. В результате его освоения расширяется индивидуальное сознание, и создаются новые возможности, решаются сложные проблемы, человек становится самим собой и может успешно строить свое будущее.

С этой книгой к вам придет знание, которое по-настоящему перевернет всю вашу жизнь.

Это ваш шанс!

КОРОТКО ОБ АВТОРЕ

Игорь Добротворский – основатель интегральной психологии, один из десяти лучших бизнес-тренеров России, ведущий отечественный эксперт в сфере личностного и профессионального развития, Executive коуч-ментор, член ICF (Международной Федерации Коучинга), автор 37 книг по психологии, менеджменту, управлению персоналом..., Директор Центра коучинга и тренинга.

В 80-х годах прошел курс обучения у основателя гуманистической психологии Карла Роджерса (США). Далее обучался психотехнологиям личностного и профессионального развития у Дэвида Ниннона (США), современным методам коммуникации и менеджмента – у Дэнниса Перси (Канада), прикладным методикам – у Мэрилин Аткинсон (Канада) и др.

С 1991 года занимается проведением семинаров, тренингов, разработкой тренинговых программ и персональным консультированием. Создатель уникальных психологических программ: «Психология управленческих решений», «Аксиомы развития личности руководителя», а также VIP-программы «Харизма, уверенность, власть».

Академик А.А. Леонтьев назвал Игоря Добротворского «профессионалом практической психологии» в научном журнале Академии Педагогических Наук «Вопросы психологии» № 2 за 1996 год.

Он автор популярного учебника для учащихся ВУЗов «Менеджмент: эффективные технологии» Полный курс основ менеджмента для студентов. В качестве учебника книга была утверждена Министерством образования РФ.

С 2000 года Игорь Добротворский приглашен читать авторский курс лекций по психологии личности в Центральный лекторий Политехнического музея.

Неоднократно участвовал в программах телеканалов «RTVI» (г. Нью-Йорк, США), «Ethnic Channel» (г. Торонто, Канада), в передачах I телеканала «Город женщин» (г. Москва), III телеканала «Синий троллейбус» (г. Москва) и мн. др.

В 1995 и 2005 годах проходил две 6-месячные стажировки в международных центрах коучинга, тренинга при «University of New-York» (г. Нью-Йорк, США) и «University of Toronto» (г. Торонто, Канада).

Специализация – проведение авторских тренингов и семинаров: «Продажи», «Харизма: власть и влияние личности», мн. др. и коучинг (один из видов тренинга, объединяющий в себе индивидуальное консультирование, тренинговое обучение и психотерапию).

КНИГИ ИГОРЯ ДОБРОТВОРСКОГО:

- кн. 1 "Как стать преуспевающей личностью"
 кн. 2. "Как стать зарабатывающей личностью"
 кн. 3. "Как стать здоровым" – под обл. "Как найти себя" Воронеж, 1993.
- "Технологии успеха " Москва, 1996.
 - "Золотые правила ежедневной жизни " Москва, 1997.
 - "1001 путь к успеху" Москва, 2000, 2001, 2002, 2003.
 - "Новейшие психотехнологии" Москва, 2002, 2006.
 - учебник "Менеджмент" Москва, 2002.
 - пособие "Самоменеджмент" Москва, 2003.
 - "Искусство войны в бизнесе" Москва, 2003.
 - "Тренинг профессиональных продаж" Москва, 2003.
 - "Величайший шанс в мире" Москва, 2003.
 - "Как и чему обучать дистрибьюторов" Москва, 2003.
 - "Как мотивировать дистрибьюторов" Москва, 2003.
 - "Где и как искать клиентов" Москва, 2003.
 - "Как провести эффективную беседу " Москва, 2003.
 - "Как провести эффективную презентацию" Москва, 2003.
 - "Как строить эффективные структуры" Москва, 2003.
 - "Новые технологии победы" Москва, 2003.
 - "Школа совершенствования" Москва, 2003.
 - "Как стать лидером" Харьков, 2004, 2005.
 - "Технологии успеха для учащихся" Москва, 2006.
 - "Деньги и власть" Москва, 2006.
 - "Как относиться к себе и к людям" Москва, 2006.
 - "Харизма: Власть и влияние личности " Москва, 2006.
 - "Постройте ваше будущее" Москва, 2006.
 - "21 секрет управления временем" Москва, 2006.
 - "21 секрет продаж больше, быстрее..." Москва, 2006.
 - "21 секрет созидания карьеры" Москва, 2006.
 - "21 секрет проведения переговоров" Москва, 2006.
 - "21 секрет достижения успеха" Москва, 2006.
 - "21 секрет лидерства" Москва, 2006.
 - "21 секрет зарабатывания денег" Москва, 2006.
 - "Практика продаж" Москва, 2006.
 - "Продажи на 100%" Москва, 2006.
 - "Переговоры на 100%" Москва, 2006.
 - "Общение на 100%" Москва, 2006.
 - "Как взять жизнь в свои руки" Москва, 2006.
 - "Как стать первоклассным руководителем" Москва, 2006.

ВВЕДЕНИЕ: ОТЛОЖИТЕ ПРИГОВОР НА ТРИ НЕДЕЛИ

Давайте познакомимся с простым, но очень эффективным методом. Он называется — "ПРИВЫЧКА 21 ДНЯ".

Установлено, что для приобретения новых умений, навыков, привычек требуется примерно 21 день. Чтобы усвоить этот материал, вам нужен как минимум такой же промежуток времени. Вы извлечете больше полезного из этой книги, если согласитесь воздержаться от критики, по крайней мере, на этот срок.

Не сделайте ошибки. Вы немедленно поймете прочитанное, но интеллектуальное понимание само по себе ничего не значит и не может изменить вашего поведения. Реальная перемена произойдет лишь тогда, когда вы наконец научитесь следовать своему осознанию. Это означает, что от первоначального восприятия вы переходите к знанию, которое становится частью ваших мыслей, чувств, действий и реакций. Потребуется время. Поэтому, не сделайте ошибки, прочитав советы один раз и сказав: "Я все знаю!" Вы не можете "узнать", пока прочитанное не усвоится вашим сознанием и не превратится в новую схему поведения.

Отложите дела и сосредоточьте все внимание на том, что вы читаете. Часы, потраченные на изменение ваших негативных, пораженческих схем поведения и превращение их в позитивные и конструктивные, будут недолгими по сравнению с обретенным торжеством радости и свободы.

Чтобы достичь наилучших результатов, прочитайте советы один раз, ознакомившись со всем материалом. Потом вернитесь к отдельным разделам, которые помогут вам решать неотложные проблемы. Позвольте новым

принципам глубоко проникнуть в ваше сознание, но самое главное — **ДЕЙСТВУЙТЕ** без отсрочки в соответствии с этими принципами.

ЧАСТЬ I. КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК ОТ ПРИРОДЫ СОЗДАН ПРЕУСПЕВАТЬ

Глава 1. Как обрести уверенность в себе?

Чувство неуверенности в себе вырастает из убеждения в собственной неполноценности, несостоятельности, в неспособности что-то сделать. Если вы считаете, что не "отвечаете" каким-то требованиям, то чувствуете себя неуверенно. Во многих случаях неуверенность вовсе не означает, что наши внутренние ресурсы в самом деле малы. Это чувство просто отражает тот факт, что мы взяли не тот аршин и принялись сравнивать наши реальные способности с воображаемым идеалом — совершенным Я. Когда мы начинаем мысленно соразмерять наши подлинные качества с абсолютными категориями, у нас невольно возникает ощущение собственной ущербности.

Неуверенный в себе человек постоянно думает, что он "не такой": не преуспевающий, не счастливый, не компетентный, не уравновешенный, каким, по его мнению, ему следовало бы быть. Слов нет, все упомянутые выше качества — достойные цели, которых однако нужно добиваться, не убеждая себя в том, будто они уже должны бы быть в наличии, да еще непременно в абсолютной степени.

Помните: только в движении можно сохранить равновесие на велосипеде. Так и человек — сохраняет психологическое и физическое равновесие, только двигаясь к цели. Или по крайней мере занимаясь ее поиском.

Когда вы считаете, что уже достигли желаемого, движение прекращается и вы теряете уверенность в себе, утратив прежнее душевное равновесие.

Тот, кто убежден, что он уже "хороший" в абсолютном смысле, не только лишает себя побудительных мотивов для дальнейшего самоусовершенствования, но и чувствует неуверенность, ибо вынужден непрерывно защищать и доказывать справедливость созданного им нереального образа собственного Я.

Небезопасно стоять на самом гребне крутой башенной кровли. Это можно отнести и к психическому состоянию. Поэтому наш совет: мысленно сойдите вниз — и вы сразу же почувствуете себя более уверенно.

Эта рекомендация имеет и сугубо практическое значение, например в спорте. Когда завоевавшая приз команда начинает видеть в себе только чемпиона, у нее исчезает цель, ради которой стоит изо всех сил бороться, а остается лишь статус, который нужно защищать, отстаивать, подтверждать. А претендент обычно сражается ради достижения горячо желаемой цели и поэтому часто побеждает.

Чувство неуверенности нередко появляется там, где вымысел выдается за реальность, где существует необходимость или стремление постоянно доказывать себе и другим собственное превосходство. Возникает своеобразный порочный круг. Если вы действительно само совершенство, то вам нет нужды бороться, проявлять максимум энергии. Более того, думаете вы, если люди заметят, что вы по-настоящему выкладываетесь, они могут счесть это свидетельством вашего несовершенства. Поэтому вы не действуете в полную силу и, разумеется, проигрываете. Фактически вы сами себя лишаете воли к победе...

...Я выбираю из архива одно из характерных писем. Вот, что пишет 25-летняя Ольга Николаевна из Екатеринбурга.

И.Л.

...Я замужем, у меня двое детей. Живем с мужем в трехкомнатной квартире в центре. Муж, как принято у нас на Урале говорить — "новый русский". Из вещей у меня есть все. Когда мы поженились, то я в шутку сказала ему: "Ну что ж, у нас есть самое — квартира, машина, дача, а остальное приложится." С тех пор прошло почти четыре года, у меня двое сынишек, но душа не на месте. Не поверите, но я никому ни в чем не могу отказать. В разговоре с мужем не могу настоять на своем, полностью подпала под его авторитет. Президент Ассоциации..., директор компании..., Председатель Совета директоров корпорации... А я? Какое-то ощущение неуверенности в себе, полной беспомощности, страха перед будущим... От подружки узнала о ваших книгах "Как найти себя и начать жить", "Технологии успеха", "Золотые правила ежедневной жизни"... Помогите мне, если еще не все потеряно... (.)

Я долго не мог ответить Ольге. Командировки, постоянный дефицит времени мешали написать подробное и обстоятельное письмо. А когда, наконец, время выдалось, то конверта с адресом найти не удалось ни в квартире, ни на даче...

Ольга, слышите ли вы меня? Я все-таки пишу вам ответ.

Ольга! /далее по тексту вместо обращения к адресату по имени, с целью сокращения будет указываться только восклицательный знак/

Воображение играло в нашей жизни куда более важную роль, чем большинство из нас себе представляет.

Творческое воображение присуще не только поэтам, изобретателям или философам. Оно — в каждом нашем действии и поступке, именно воображение рисует "цель", в направлении которого предстоит работать нашему автоматическому механизму. Мы совершаем или не совершаем какое-то действие вовсе не благодаря нашей воле, как принято думать, а под воздействием воображения.

Человек всегда как-то поступает, что-то ощущает или делает то или другое в соответствии с теми представлениями о себе и об окружающем мире, которые, по его мнению, являются правдивыми. Таков фундаментальный закон нашего мышления, таков склад нашего ума.

Когда мы наблюдаем драматические проявления этого закона в действиях загнивающего человека, мы склонны полагать, что здесь действуют какие-то оккультные, сверхъестественные силы. На самом же деле мы являемся свидетелями нормального процесса функционирования нервной системы человека. Например, если объекту эксперимента, находящемуся под гипнозом, внушить, что он на Северном полюсе, он продемонстрирует все признаки пребывания на морозе, его тело действительно покроется "гусиной кожей".

Итак, наша нервная система не в состоянии отличить реальную ситуацию от воображаемой. Она реагирует автоматически на информацию, поступающую из головного мозга, и то, что вы думаете или воображаете, для нее — подлинно.

Чудо воображения.

Человеческий мозг и вся нервная система сконструированы так, чтобы реагировать автоматически и соответственно обстоятельствам на возникающие проблемы и вызовы окружающего мира. Нужны ли человеку долгие размышления при встрече в лесу с диким медведем — инстинкт самосохранения заставит его улепетывать во все лопатки. Здесь не надо долго решать: следует пугаться или нет. В подобных случаях реакция организма автоматическая и соответствует обстоятельствам.

Все это ни для кого, разумеется, не новость. Большинство из нас узнали об этом еще в школе. Но мы не всегда четко себе представляем, что наш мозг и нервная система, автоматически реагируя на внешнюю среду, одновременно и сообщают нам, какова эта внешняя среда. Распространено мнение, что реакция человека, повстречавшего медведя, обусловлена "эмоциями", а не мыслью — то есть информацией, полученной извне и оцененной головным мозгом, которая в конечном счете и вызвала так называемый "эмоциональный взрыв". Таким образом, подлинной причиной известной реакции была мысль или убеждение, а вовсе не эмоция, которая явилась всего лишь следствием. Короче говоря, человек на лесной тропе реагировал на то, что, по его мысли, или убеждению, или воображению, олицетворяло собой внешнюю опасность. "Сообщение" поступило от разных органов чувств в виде нервных импульсов, которые мозг расшифровал, интерпретировал и оценил. Затем он информировал о результатах в виде понятий или мысленных образов. В конечном счете именно на эти мысленные образы мы обычно и реагируем.

Не подлинная природа вещей определяет наши поступки и чувства, а мысленные образы. У нас есть известные представления о себе, окружающем мире и людях в нем, и мы ведем себя так, будто эти разнообразие представлений точно отражают реальную действительность, подлинную их суть.

Но предположим, что человек на лесной тропе повстречал не настоящего медведя, а какого-нибудь актера, наряженного в медвежью шкуру. Если человек подумает и вообразит, что перед ним не актер, а живой медведь, то его реакция будет точно такой же, как если бы он увидел настоящего медведя. Или, скажем, ему попалась на дороге большая лохматая собака, которую его возбужденное страхом воображение приняло за медведя. Опять же он среагирует автоматически на то, что, его убеждению, является истиной.

Отсюда неизбежно следует, что если наш мысленный образ собственного Я искажен и нереален, то и реакция на внешние раздражители будет также не соответствующей обстоятельствам.

Понимание того, что наши действия, чувства и поведение всего лишь результат наших представлений и убеждений, дает нам в руки мощный рычаг, в котором психология всегда нуждалась для изменения свойств личности.

Это понимание открывает нам новую, психологическую дверь к мастерству, успеху и счастью.

Мысленные образы позволяют нам "практиковать" новые отношения с людьми и черты характера, что иначе было бы невозможно. Как уже говорилось, наша нервная система не в состоянии отличить реальность оттого, что живо нарисовало наше воображение. Когда мы представляем себя совершающими нечто каким-то особым способом, это почти то же самое, что и фактическое исполнение. Мысленная практика помогает достигать совершенства.

В эксперименте, проводившемся под строгим контролем, психолог Р.А. Вандал доказал, что если объект ежедневно определенный период времени проводит перед мишенью, воображая себя мечущим в нее дротики, то его результат улучшается в такой же мере, как если бы он в самом деле ежедневно метал дротики в цель.

Один научный журнал сообщил о влиянии мысленной тренировки на повышение мастерства при выполнении штрафных бросков в баскетбол. Группа студентов фактически ежедневно в течение 20 дней практиковалась в бросании мяча. Ее результаты фиксировались в первый и последний день эксперимента.

Вторая группа, у которой также были взяты показатели первого и последнего дня указанного периода, не тренировались вовсе.

Участники третьей группы после первого контрольного дня проводили ежедневно 20 минут на баскетбольной площадке, воображая, что забрасывают мяч в корзину. Предполагаемые ошибки соответственно корректировались.

При подведении итогов эксперимента оказалось, что первая группа улучшила свои показатели на 24 процента, вторая группа не имела сдвигов, а третья группа, тренировавшаяся только мысленно, улучшила результаты на 23 процента!

Воображение и коммерческий успех..

В книге "Как заработать 25 000 долларов в год" Чарльз Рот рассказывает о группе коммивояжеров из Детройта, которые, используя новую идею, увеличили объем торговли на 100 процентов. Другая группа из Нью-Йорка с помощью той же идеи повысила сумму выручки от продажи на 15 процентов. Отдельные коммерсанты даже добились увеличения на 400 процентов.

— И что это за волшебное средство, которое так помогло людям? — спросите вы.

— Оно называется разыгрыванием роли. И вам следует знать о нем, ибо, если вы захотите, оно может помочь и вам.

— А что такое разыгрывание роли?

— Ну, это просто! Вы мысленно представляете себя в различных проблемных ситуациях и затем стараетесь справиться с ними в вашем воображении. В итоге вы знаете, как поступить, если аналогичная или похожая ситуация возникнет в реальной жизни. Ведь торговля, в конце концов, — это вопрос особой ситуации, которая возникает каждый раз, когда вы разговариваете с клиентом. Он что-то спрашивает, высказывает какие-то пожелания или соображения. Если вы знаете, как удовлетворить любопытство покупателя, ответить на вопросы, рассеять сомнения, то покупка состоится... Тренироваться в роли коммерсанта удобно по вечерам, в свободное от работы время, в спокойной обстановке. Вообразите, что покупатель — это вы, выдвигайте невероятнейшие претензии и требования и постарайтесь найти для каждого случая верный ответ... Какая бы ситуация ни возникла на самом деле, вы всегда в состоянии подготовиться к ней заранее, мысленно рисуя клиента, создающего проблемы, и себя, разрешающего их соответствующим образом.

Мужчинам и женщинам, обращавшимся за советом в связи с желанием найти более подходящую или высокооплачиваемую работу, известный психолог У.М. Марстон всегда рекомендовал серьезно заняться "репетированием". Если вам предстоит важное собеседование в связи, скажем, с поступлением на работу, то он обычно советовал заранее подготовиться к разговору. Продумайте всевозможные вопросы, которые могут всплыть во время "интервью", и те ответы, которые вы намерены дать. Затем мысленно прорепетируйте весь разговор. Если даже ни один вопрос на самом деле и не будет задан, проведенная практическая репетиция буквально сотворит чудо. Она придаст вам уверенности. И хотя реальную жизнь нельзя заранее разучить, подобно какой-то пьесе, приобретенные в результате мысленной практики навыки позволят вам импровизировать, быстро реагировать на любые обстоятельства, потому что вы уже натренированы реагировать таким образом.

"Будьте хорошим актером", — всегда говорил Марстон, подчеркивая, что в реальной жизни мы всегда играем какую-то роль. Так почему бы не выбрать для себя роль преуспевающего человека и не репетировать ее?

Я упражняюсь "в голове".

Знаменитый концертирующий пианист Артур Шнабель брал уроки в продолжение лишь семи лет. Он не выносил монотонных и бесконечных упражнений в течение сколько-нибудь длительного времени. Когда его спросили, как ему удается добиваться таких успехов при совсем незначительном времени, отдаваемом им роялю, по сравнению с другими концертирующими пианистами, он ответил: "Я упражняюсь в голове".

Голландец К.Г. Коп, известный музыкальный педагог, рекомендует всем пианистам упражняться мысленно. Всякую новую композицию, утверждает он, нужно "проиграть в голове" и запомнить еще до того, как пальцы коснутся клавиш.

Преуспевающие люди с незапамятных времен использовали мысленные "картинки" и упражнения, чтобы добиться желаемых результатов. Наполеон, например, мысленно упражнялся в военном деле задолго до того, как начал участвовать в настоящих сражениях. Конрад Хилтон воображал себя директором гостиницы еще во времена детских игр (отели "Хилтон" одни из лучших во всем мире).

Не удивительно, что искусство "мысленного изображения" в прошлом иногда ассоциировалось с "волшебством".

Почему же мысленные изображения дают такие поразительные результаты, отнюдь не являющиеся "волшебством"?

Вы — не машина, но ваша нервная система функционирует подобно машине, и вы ее "оператор".

Повторяю, автоматический Творческий Механизм внутри вас может действовать только в одном случае: ему нужна четкая цель, к которой следует двигаться. Как заметил А. Моррисон, прежде чем сделать то, что нужно, необходимо ясно воспроизвести это в своем воображении. Когда вы мысленно видите то, чего хотите

достигнуть, ваш "автопилот" принимается за дело и выводит вас на цель лучше, чем могли бы это сделать вы усилием воли. Доверьтесь ему!

Вместо того, чтобы, стиснув зубы, пытаться осуществить желаемое, полагаясь на свою силу воли, постоянно тревожась и расписывая в воображении ошибки и неудачи, вам нужно просто расслабиться, четко представить себе цель и "позволить" вашему Творческому Механизму взять на себя все заботы. Таким образом, четкое представление желаемого результата прямо-таки толкает вас к позитивному мышлению. Вы вовсе не освобождаетесь от необходимости предпринимать усилия и работать, но эти усилия тратятся на то, чтобы вести вас вперед к цели, а не на бесполезные внутренние конфликты, которые возникают, когда вы хотите и делаете одно, а рисуете в своем воображении совсем другое.

Как найти свое лучшее Я и узнать правду о себе.

Тот же самый Творческий Механизм внутри вас может помочь вам найти самый лучший из возможных образов собственного Я. Для этого вам необходимо мысленно нарисовать самого себя таким, каким вы хотели бы стать, и "увидеть себя" в этой новой роли. Такое видение — непременное условие любой трансформации личности, независимо от применяемого метода. Почему-то всегда выходит так, что прежде чем человек сможет переменитьсь, он должен "увидеть" себя в новой роли.

Эдвард Маголдрик использовал данную методику, помогая алкоголикам "преступить черту" от старого представления о себе к новому образу собственного Я. Ежедневно он проводит со своими пациентами сеанс, призывая их закрыть глаза, полностью расслабиться и мысленно "прокручивать кинофильм" о том, каким им хотелось бы стать. В этих воображаемых фильмах они видят себя трезвыми, уважаемыми людьми. Видят, как наслаждаются жизнью без алкоголя. Конечно, Маголдрик использует и другие средства, но упомянутая методика — основная в его клинике, которая имеет наивысший показатель излечения алкоголиков от их недуга.

Говоря о психологии собственного Я, мы вовсе не стремимся побудить вас создать какой-то надуманный, фантастический образ самого себя: всемогущего, надменного и эгоистичного. Подобное представление оказалось бы в такой же мере не соответствующим реальности, как и убежденность в собственной неполноценности. Наша задача — помочь вам найти свое подлинное Я и привести ваши представления о себе в полное соответствие с "объектом, который они отражают". Психологам хорошо известно, что большинство из нас оценивает себя значительно ниже, чем есть на самом деле, "обсчитывает" и "надувает" себя. Фактически никакого "комплекса превосходства" не существует. Те, кто будто бы им обладает, в действительности втайне страдают от ощущения собственной неполноценности; так называемое превосходство — не что иное, как фикция, прикрытие, призванное замаскировать от самого себя и от других свои глубоко спрятанные чувства неуверенности и неполноценности.

Но как узнать правду о самом себе? Как произвести правильную оценку? Мне кажется, что здесь уместно вспомнить о религии. Если уж мы верим во всемогущего, мудрого и любящего все живое Творца, то в состоянии вывести из этого логическое заключение относительно "венца его творения", то есть нас с вами. Прежде всего столь мудрый и всемогущий Творец вряд ли стал бы создавать что-то низкосортное, так же как талантливый художник едва ли преднамеренно напишет скверную картину. Всемудрый Творец не стал бы творить существо, заведомо обреченное на неудачи, как никакой промышленник не будет специально закладывать какие-либо недостатки, чреватые авариями, в проектируемый им автомобиль. Фундаменталисты говорят нам, что цель и смысл жизни человека — "славить господ Бога", гуманисты же утверждают, что главная задача человека — "наиболее полно реализовать свои способности".

Вместе с тем, если мы согласимся с предпосылкой, что Бог — это Творец, любящий и в такой же мере заинтересованный в успехе своего детища, что и обыкновенный земной отец, то тогда, мне кажется, и фундаменталисты, и гуманисты говорят об одном и том же. Ничто не может доставить отцу больше славы, гордости и удовлетворения, чем ребенок, преуспевающий и раскрывающий в полную силу свои способности и таланты. Вам когда-нибудь приходилось сидеть рядом с отцом футбольной звезды во время матча?

Упражнение.

"Если вы достаточно долго и настойчиво будете держать перед мысленным взором определенный образ самого себя, то со временем станете на него похожи. Живо вообразите себя потерпевшим поражение, и уже одно это сделает победу невозможной. Также ярко вообразите себя одержавшим победу, и это одно будет неизмеримо способствовать успеху. Полнокровная жизнь начинается с создания вашим воображением картины того, что вы хотели бы совершить или кем желали бы стать", — так считает доктор Гарри Фоздик.

Ваш нынешний образ собственного Я сконструирован из ваших прошлых представлений о самом себе, которые возникли на основе интерпретаций и оценок пережитых вами фактических событий и ситуаций. Вам нужно использовать тот же самый метод для создания адекватного образа собственного Я, который вы раньше задействовали, чтобы сотворить неадекватное представление о себе.

Высвободите для этого ежедневно 30 минут и найдите подходящее место, где вы могли бы побыть одни, где вам никто не мешал бы. Устройтесь поудобнее и расслабьтесь. Затем закройте глаза и дайте простор воображению.

Многие считают, что у них получается лучше, если они представляют, что сидят перед большим экраном и смотрят кинофильм, героями которого являются они сами. Очень важно, чтобы эти картины выходили как можно живее, ярче, больше соответствовали бы подлинным переживаниям. Необходимо уделять внимание

мелким деталям: звукам, цвету, отдельным предметам. Одна из моих пациенток использовала это упражнение, чтобы преодолеть страх перед зубным врачом. Ее усилия не давали результатов до тех пор, пока она не стала различать на своей мысленной картине мельчайшие детали: запах антисептического средства в приемной стоматолога, прикосновение кожаной обивки подлокотников кресла, вид маникюренных ногтей врача, манипулирующего инструментами, и т.д. Окружающие детали в этом упражнении имеют первостепенное значение, так как фактически вы набираетесь опыта, проигрывая в воображении подлинные жизненные ситуации. И если созданная вашей фантазией картина достаточно ярка и детализирована, то для вашей нервной системы подобный искусственный опыт в полной мере заменяет опыт реальный.

Важно еще помнить, что в течение этих 30 минут вы видите себя действующим и реагирующим соответственно обстоятельствам, уверенно и безошибочно. Не имеет никакого значения, как вы действовали вчера. И вам не нужно пытаться убедить себя в том, что завтра вы непременно станете поступать только правильно. Когда наступит время, ваша нервная система сама позаботится об этом, если, разумеется, вы будете добросовестно тренироваться.

Упражнение.

Мысленно представьте, что вы уже действуете, чувствуете так, как вам хотелось бы, что вы уже "стали" тем, кем стремитесь быть. Пожалуйста, не говорите себе: "Завтра я начну поступать именно таким образом". Скажите лишь: "Я представляю себе, что уже действую так — теперь, в эти 30 минут". Вообразите, как бы вы себя чувствовали, если бы уже сделали таким человеком, каким стараетесь стать. Если вы робки и застенчивы, вообразите себя легко и непринужденно вращающимся в обществе людей и испытывающим при этом приятные чувства. Если в определенных ситуациях вы ощущали страх и тревогу, вообразите, что уже ведете себя спокойно и осмысленно, уверенно и смело, и почувствуйте в связи с этим удовлетворение собой.

Это упражнение закладывает в "память" вашей нервной системы новые данные, помогает создавать новый образ собственного Я. После некоторой тренировки вы с удивлением обнаружите, что уже не пытаетесь, а действуете по-другому, более или менее автоматически и непринужденно. Так оно и должно быть. Ведь в вашем нынешнем положении, когда вы чувствуете себя неумелым и неспособным и поступаете неадекватно обстоятельствам, вы делаете это не "размышляя", не "стараясь", не прилагая к этому усилий. Ваши нынешние неадекватные чувства и действия являются автоматическими и самопроизвольными в соответствии с заложенной вами в автоматический механизм нервной системы информацией — как реальной, так и полученной в результате игры вашего воображения в прошлом. Поверьте, ваш внутренний механизм будет точно так же автоматически работать, но уже на базе позитивной информации, как работал прежде на основе негативных данных, накопленных в "памяти" нервной системы.

ОСВОБОДИТЕСЬ ОТ ЛОЖНЫХ УБЕЖДЕНИЙ

Каждый под гипнозом?

Можно без преувеличения сказать, что каждый из нас в какой-то мере загипнотизирован то ли представлениями, которые он критически воспринял из других источников, то ли идеями, которые пришли в голову ему самому и которые, как он убедил себя, соответствуют действительности. Эти негативные представления и идеи с такой же силой влияют на наше поведение, как и те, которые внушаются объекту гипноза профессиональным гипнотизером. Вам когда-нибудь приходилось бывать на демонстрационных сеансах настоящих гипнотизеров? Если не приходилось, то позвольте мне рассказать вам всего о нескольких опытах с гипнотическим внушением.

Гипнотизер говорит футболисту, что его рука прилипла к столу и он не может ее оторвать. И сколько бы спортсмен ни пытался, сколько бы ни напрягал мускулы, его рука остается лежать на столе.

Когда во время гипнотического сеанса вы видите "чудеса", легко предположить, что гипнотизер действительно обладает какой-то сверхъестественной силой. Внезапно заики начинают говорить без запинки, робкие и застенчивые делаются общительными и самоуверенными и даже произносят речь, не умеющие быстро сосчитать, даже пользуясь бумагой и ручкой, вдруг начинают умножать в голове трехзначные числа и т.д. Часто складывается впечатление, что здесь главную роль играет волшебное слово гипнотизера, уверившего объект в том, что он может что-то сделать. Но это не так. Способность к действиям, совершаемым под гипнозом, всегда была присуща этим людям еще до того, как они встретились с гипнотизером. Однако они были не в состоянии ее использовать, поскольку не знали о ее существовании. Они закупили, "заклинили" свои способности в результате собственных негативных убеждений. Сами того не ведая, они загипнотизировали себя, убедив, что не могут делать подобные вещи. И было бы правильнее сказать, что гипнотизер их не загипнотизировал, а "разгипнотизировал".

Как избавиться от комплекса неполноценности.

Вовсе не понимание фактической недостаточности умения в каком-либо ремесле или знания в какой-либо области способствует возникновению у нас комплекса неполноценности и мешает нам жить в полную силу, а наше ощущение этой неполноценности. И это ощущение неполноценности возникает только по одной причине: мы оцениваем или измеряем себя не собственными мерками, а "максимальными стандартами" других лиц. Когда мы так поступаем, то неизбежно оказываемся на "втором месте". Но поскольку мы думаем, верим и предполагаем, что должны соответствовать тем, другим "стандартам", мы, естественно, начинаем чувствовать

себя несчастными, людьми второго сорта и приходим к заключению, что нам чего-то недостает. Из подобных скособоченных рассуждений непременно делается следующий логический вывод о собственной "неполноценности": что мы недостойны счастья и успеха, что нам не пристало свободно проявлять собственные способности и таланты, каковы бы они ни были.

Такое происходит в том случае, если мы позволяем себе загнипнотизироваться совершенно ошибочной идеей, которую можно сформулировать примерно следующим образом: "Я должен быть похожим на того-то" или "Я должен быть как все". Обнаружить несостоятельность подобной формулировке не составляет большого труда, ибо на самом деле не существует единого стандарта для всех. Человеческое общество состоит из индивидуальностей, из которых ни одна не похожа на другую.

Человек с комплексом неполноценности только усугубляет ошибку, когда начинает стремиться к превосходству. Ведь его ощущение базируется на неверном предположении о собственной неполноценности. Исходя из этой ложной посылки, он создает всю структуру "логических рассуждений" и помыслов. "Если, — говорит такой человек, — я чувствую себя неугодно из-за собственной неполноценности, то, чтобы избавиться от неприятного ощущения, нужно быть как все, а чтобы было совсем хорошо, нужно добиться превосходства над другими". Неумное стремление к превосходству лишь усиливает тревогу, доставляет еще больше разочарований и порой приводит к неврозам. Человек становится еще несчастнее, и чем он "сильнее старается", тем несчастнее становится.

Неполноценность и Превосходство — две стороны одной медали. Избавление — в осознании, что сама медаль фальшива.

Правда такова:

Вы — не худший.

Вы — не лучший.

Вы — это Вы, и только.

Вы как личность не должны сопоставлять себя с какой-нибудь другой личностью просто потому, что не существует на всей планете другой личности, полностью совпадающей по своим качествам с вашей. Вы в такой же мере не обязаны походить на других, в какой они не обязаны походить на вас.

В природе не существует стандартного человека, о котором можно было бы сказать, что он является мериллом для всех. Каждый человек уникален. Авраам Линкольн однажды заметил, что Бог, должно быть, очень любил обыкновенных людей, ибо сотворил их так много. Но Линкольн заблуждался.

"Обыкновенных людей", созданных по единому образцу, не бывает. Президент был бы ближе к истине, если бы сказал: "Бог, должно быть, очень любил необыкновенных людей, ибо создал их так много".

Прислушайтесь к совету и перестаньте мерить свои способности чужими "стандартами". Вы — не "они", и между вами никогда не будет — да и не должно быть — полного совпадения. Как только вы достигнете эту простую, очевидную истину, воспримете ее и поверите в нее, ваше чувство неполноценности бесследно исчезнет.

Конфликт воли и воображения.

В процессе освобождения человека от самогипноза ключевую роль играет расслабление. Наши теперешние убеждения — хорошие или плохие, верные или ложные — сложились без всяких усилий с нашей стороны, без какого бы то ни было напряжения, без приложения силы воли. Наши привычки — полезные или вредные — возникли в аналогичных условиях. Отсюда вытекает, что для формирования новых убеждений и новых привычек нам следует идти тем же путем.

Достаточно убедительно доказано, что попытки изменить убеждения и исправить привычки с помощью усилий или силы воли чаще всего дают обратные результаты. Неприметный французский фармацевт Эмиль Куэ, который в 20-е годы нашего столетия поверг в изумление весь мир своими результатами, получаемыми с помощью "силы внушения", утверждал, что напряжение — одна из главных причин, не позволяющих человеку в полной мере задействовать свои внутренние силы. "Чтобы быть эффективными, ваши установки (желаемые цели) должны внушаться без всякого напряжения". И еще одно знаменитое высказывание Куэ: "Когда вступают в конфликт воля и воображение, неизменно побеждает воображение".

Доктор Найт Данлоп всю жизнь посвятил изучению процесса формирования привычек и приобретения знаний и, вероятно, провел экспериментов в этой области больше любого другого психолога. Его методики успешно применяются для избавления от разнообразных дурных привычек, причем от таких, которые не поддаются другим методам. В основе его системы лежит признание того факта, что усилие является большим препятствием на пути к избавлению от вредных и приобретению новых привычек. Используя усилие, чтобы удержаться от нежелательной манеры поведения, вы в действительности только укрепляете ее, считает он. Опыт Данлопа подтвердили, что лучший способ преодолеть какую-нибудь привычку — это мысленно сформировать ясный образ желаемого конечного результата и упражняться без всяких усилий в достижении намеченной цели. Данлоп установил, что если постоянно держать в своем воображении желаемую конечную цель, то благоприятный эффект дадут как "позитивная практика" (воздержание), так и "негативная практика" (сознательное следование привычке).

Во многих случаях уже простого воздержания от усилий или чрезмерного сознательного напряжения бывает достаточно, чтобы стереть возникшую в нервной системе программу неправильного поведения. Доктор Дж. Грин, основавший госпиталь для лиц с нарушениями речи, часто повторял: "Если они могут расслабиться,

то могут и говорить". Доктор Маттью Н. Чаппелл подчеркивает, что часто усилие или сила воли, с помощью которых пытаются преодолеть, например, тревогу, только еще больше закрепляют это состояние.

Физическое расслабление, если его практиковать ежедневно, станет непременно сопровождаться расслаблением психическим, что позволит улучшить сознательный контроль за автоматическим механизмом. Таким образом, можно утверждать, что физическое расслабление уже само по себе оказывает мощное разгипнотизирующее воздействие, освобождая нас от негативных установок и реакций.

Упражнение.

Как использовать воображение для расслабления?

Это упражнение следует делать ежедневно по меньшей мере в течение 30 минут.

Устройтесь поудобнее, сидя в кресле или лежа на спине. Сознательно и последовательно, но без особых усилий и чрезмерного напряжения расслабьте различные группы мышц. Просто последовательно сконцентрируйте внимание на различных частях тела и понемногу "отпускайте". Вы убедитесь, что в состоянии сознательно расслабиться до известной степени. Например, вы можете перестать хмуриться и расправить кожу лба, уменьшить напряженность в челюстях, расслабить кисти рук, руки, плечи, ноги. Уделите этому около 5 минут и потом не обращайтесь на ваши мускулы внимания. Здесь должны закончиться ваши сознательные действия. С этого момента вы будете расслабляться все больше и больше при помощи вашего Творческого Механизма, который делает свое дело автоматически. Другими словами, вы станете мысленно рисовать "картинки" желаемого результата и предоставите вашему автоматическому механизму реализовывать эти цели для вас.

Картина 1.

Вообразите себя лежащим свободно на постели. Представьте, что ваши ноги сделаны из монолитного бетона. Мысленно вы видите себя лежащим с двумя тяжелыми ногами из бетона. Вообразите, как эти две тяжелые бетонные ноги вдавлились в матрац. Теперь представьте себе ваши руки сделанными из бетона. Они очень тяжелые, глубоко погрузились в постель и с огромной силой давят на кровать. Вообразите, что в комнату входит друг и пытается приподнять ваши тяжелые, тяжелые бетонные ноги. Но они слишком тяжелы для него, он не в состоянии оторвать их от матраца. Затем сделайте то же самое с вашими руками, шеей и т.д.

Картина 2.

Вообразите, что вы — большая кукла-марионетка. Ваши кисти рук, руки, предплечья и плечи соединены между собой веревочками. Все отдельные части ног также прикреплены друг к другу веревочками. А шеи нет, вместо нее одна веревочка. Шнурки, с помощью которых имитируются движения рта, совсем ослабли, и нижняя челюсть отвисла и лежит на груди. Все веревочки, которыми связаны различные части вашего тела, настолько ослабли, что вы лежите, широко раскинувшись на кровати, разболтанный и вялый.

Картина 3.

Вообразите, что ваше тело состоит из целого ряда надувных резиновых баллонов. Вот на ступнях открываются два вентиля, и воздух начинает уходить из ваших ног. Они постепенно сжимаются, и вскоре от них остаются лишь одни резиновые оболочки, плоско лежащие на кровати. Затем открывается вентиль на груди, и воздух постепенно покидает туловище, которое также превращается в плоский резиновый силуэт. После этого представьте себе такую же картину с руками, головой, шеей.

Картина 4.

Многие находят, что данное упражнение лучше других помогает расслабиться... Для этого нужно только постараться воскресить в памяти наиболее приятные и успокаивающие эпизоды из прошлого. В жизни каждого человека обязательно были моменты или периоды, когда он чувствовал себя особенно легко, спокойно и в согласии со всем миром. Выберите из своего прошлого наиболее подходящие для вас сцены и попробуйте воспроизвести их мысленно во всех деталях. Это может быть вид горного озера, где вы однажды, возможно, ловили рыбу. Попытайтесь вспомнить некоторые мелкие подробности окружающей местности, например мелкую рябь на воде. Какие звуки присутствовали? Слышали ли вы тихий шелест листвы? Или, быть может, в вашей памяти всплывает, как некогда, очень давно, вы, совершенно расслабившись и даже немного сонный, сидели у костра. Помните, как потрескивали и постреливали угольками поленья? Какие еще предметы и звуки окружали вас? Не исключено, что вам припомнится день, проведенный на пляже, прикосновение песка к вашему телу, запах воды, ласкающие лучи летнего солнца. Дул ли тогда легкий ветерок? Ходили ли у воды чайки? Чем больше подробных деталей вы вспомните и мысленно себе представите, тем больше преуспеете.

Ежедневная практика позволит вам видеть эти сцены все яснее и четче и, кроме того, набираться опыта. Она укрепит связь между мысленными образами и физическими ощущениями. Вы все больше и больше будете овладевать техникой расслабления, и это отложится в "памяти" нервной системы и будет использовано в последующих упражнениях.

СИЛА ПОЗИТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ

Существует широко распространенное заблуждение, что логические, здравые рассуждения не имеют власти над бессознательными процессами и механизмами, и, для того чтобы изменить негативные убеждения, чувства или привычки, нужно непременно "копать глубже", внедряясь в сферу бессознательного.

Ваш автоматический механизм или то, что последователи З. Фрейда называют бессознательными психическими силами, свободен от всяких эмоций. Он функционирует как машина, не имея собственной

"воли", и всегда реагирует в соответствии с вашими нынешними убеждениями и на основании вашего истолкования происходящих вокруг событий и явлений. Он создает нужное настроение, стремясь осуществить цели, сознательно вами определяемые. Работает ваш автоматический механизм только с помощью той информации, которую вы закладываете в него в форме идей, убеждений, интерпретаций и взглядов.

"Контрольная кнопка" вашей бессознательной машины — сознательная мысль. Именно благодаря сознательным размышлениям, пусть не всегда логичным, а порой и далеким от реальности, у вас формируются негативные, негодные модели реагирования, и только через разум можно изменить эти нежелательные навыки автоматических ответных действий.

Доктор Джон А. Шиндлер из знаменитой клиники в Монро (штат Висконсин, США) приобрел широкую известность своими удивительными успехами в помощи несчастным людям, страдающим неврозами. Благодаря ему они смогли обрести радость бытия и вернуться к плодотворной, счастливой жизни. Доля выздоровевших среди его пациентов значительно выше, чем у специалистов-психоаналитиков. Сердцевиной своего метода он считал сознательно контролируемое мышление: "Настоящее и будущее зависит от приобретения новых навыков, новых точек зрения на старые проблемы. В непрестанном ворошении прошлого просто нет будущего... Лежащие в основе неврозов эмоциональные проблемы каждого пациента имеют один и тот же общий знаменатель: проблема состоит в том, что пациент забыл, а вероятнее всего никогда и не умел, как контролировать свое нынешнее мышление таким образом, чтобы оно доставляло радость".

Не бередите старые раны. Игнорируйте неудачи.

Тот факт, что в бессознательном "похоронены" воспоминания о прежних неудачах, неприятных и мучительных переживаниях, вовсе не означает, что для успешной трансформации личности их нужно обязательно "поднимать на поверхность", обнажать и дотошно исследовать. Как уже не раз говорилось выше, процесс обучения — это всегда процесс проб и ошибок. Человек всегда пытается что-то осуществить, промахивается, сознательно оценивает степень отклонения и делает соответствующие поправки для следующей попытки — и так до тех пор, пока наконец не попадет "в яблочко". Навыки, модели реагирования, ведущие к успеху, запоминаются и при необходимости "копируются" в будущем. Так происходит, когда человек учится метать дротики, петь, водить автомашину, играть в гольф, вести светский образ жизни — словом, овладевать любым мастерством. Вспомните, к примеру, игру "электронная мышь", которая "учится" проскакивать через лабиринт под носом у кошки. Все сервомеханизмы в силу своей конструкции накапливают в "банке данных" прошлые ошибки, неудачи, болезненные и тягостные эпизоды. Подобный негативный опыт вовсе не сдерживает процесс обучения, а, наоборот, содействует ему, если его использовать должным образом в качестве "негативной информации" и рассматривать как отклонение от желаемой цели.

Но важно уяснить: как только ошибка обнаружена, признана таковой и в направлении движения внесены необходимые поправки, ее следует вполне сознательно забыть, а помнить лишь успешные действия, подолгу мысленно задерживаясь на них.

Запечатленная в мозгу информация о прошлых неудачах нисколько не вредит, если наша сознательная мысль и внимание сконцентрированы на положительной цели, которую нужно достигнуть. Поэтому лучше не бередить старые раны.

Наши ошибки, просчеты, неудачи, а порой и обиды — это необходимые ступени учебного процесса. Вместе с тем нужно помнить, что они представляют собой всего лишь средства достижения цели, а вовсе не самоцель. После того как они выполнили свою задачу, о них следует больше не вспоминать. Если мы все время преднамеренно возвращаемся в мыслях к нашим ошибкам, постоянно обвиняем и выговариваем себе за них, то — помимо нашей воли — ошибка или неудача превращается в "цель", которая удерживается в воображении и памяти.

Непрекращающееся самобичевание за давние ошибки и грехи нисколько не облегчает и не помогает делу, а лишь закрепляет навыки, которые вам хотелось бы изменить. Воспоминания о прошлых неудачах могут самым неблагоприятным образом повлиять на сегодняшние действия, если мы без конца думаем о них и в довершение всего еще и мысленно повторяем: "Вчера я потерпел неудачу, а это значит, что меня и сегодня ожидает неудача". Однако нет никаких доказательств, что подсознательные стереотипы наших реакций в различных ситуациях обладают способностью самопроизвольно повторяться и закрепляться и что, прежде чем изменить поведение, обязательно нужно вытравить из памяти все глубоко похороненные знания о прошлых промахах. Во все нет. Мы становимся жертвами нашего осознанного мышления. Ведь это сознательная часть нашей личности рассуждает, делает выводы, выбирает воображаемые цели, на которых сосредоточивается наш автоматический Творческий Механизм. В ту самую минуту, когда мы меняем направление наших мыслей, перестаем усиливать прошлые негативные стереотипы, прошлое с его ошибками и просчетами теряет над нами власть.

Обратимся опять к практике гипноза. Если стеснительному, робкому человеку внушить под гипнозом, что он в состоянии смело и уверенно произнести речь, его стереотип поведения мгновенно меняется. В такой момент он действует в соответствии со своими сиюминутными убеждениями. Все внимание сконцентрировано на достижении положительной цели, и ни одной-единственной мысли не расходуется на прошлые неудачи.

В своей занимательной книге "Очнись и живи" Доротея Бранд рассказывает, как эта самая идея позволила ей стать более продуктивным и преуспевающим писателем, использовать способности, о существовании которых она у себя даже и не подозревала. Увиденное однажды во время публичного гипнотического сеанса изумило ее и расшевелило любопытство. А тут вскоре на глаза попала фраза, написанная психологом Ф.М.

Майерсом, которая, по словам Бранд, перевернула всю ее жизнь. Майерс, в частности, доказывал, что таланты и способности проявляются под гипнозом благодаря тому, что в гипнотическом состоянии происходит очищение памяти от прежних неудач. Если такое возможно под гипнозом, сказала себе мисс Бранд, если обыкновенные люди действительно носят в себе таланты, способности и возможности, которые сдерживаются и не используются только потому, что в памяти сохраняются прошлые промахи, то почему бы не воспользоваться этими способностями и талантами в нормальном состоянии, игнорируя ошибки и действуя так, словно неудачи и быть не может? Она решила попробовать вести себя, исходя из посылки, что возможности и способности уже наличествуют и она уже может пользоваться ими, отбросив нерешительность и не оглядываясь поминутно назад. За год ее продуктивность как писателя — да и спрос на ее книги — возросла во много раз. Еще одним поразительным результатом эксперимента явилось то, что она обнаружила у себя ораторское дарование, стала часто и ярко выступать с лекциями, хотя прежде чрезвычайно не любила и не умела говорить перед публикой.

Метод Бертрана Рассела.

В книге "Покорение счастья" Бертран Рассел пишет: "Я не был рожден счастливым. В отрочестве мой любимый псалом начинался словами: "Утомлен я вздыханиями моими...". В юности меня тяготила жизнь и я постоянно пребывал на грани самоубийства, от которого меня, однако, удерживал глубокий интерес к математике. Теперь же, напротив, жизнь моя полна радости. Я мог бы сказать, что с каждым годом радуюсь жизни все больше и больше... Во многом это происходит благодаря тому, что я перестал заниматься самим собой. Подобно другим, воспитанным в духе строгого пуританства, я имел привычку подолгу размышлять о своих прегрешениях, безрассудных поступках и ошибках. Но постепенно я научился относиться спокойно к собственным недостаткам и концентрировать внимание на объектах, лежащих вне меня: на ситуации в мире, на различных сферах знания, на людях, которые мне дороги". В той же самой книге Рассел описывает метод, который он использовал, чтобы изменить стереотип автоматического реагирования. "Вполне возможно, — пишет он, — преодолеть сложившиеся в сфере бессознательного детские впечатления и даже изменить содержание отложившейся там информации, избрав подходящий метод". Каждый раз, когда вы начинаете чувствовать угрызения совести в связи с поступком, который, как говорит вам рассудок, вовсе не является безнравственным, проанализируйте причину возникновения этого чувства и обязательно докажите себе его абсурдность. Ваши сознательные убеждения должны быть настолько яркими и выразительными, чтобы в сфере бессознательного отложился сильный отпечаток, способный справиться с отпечатком, оставленным там в детстве вашей матерью или няней. Не довольствуйтесь простым сопоставлением моментов разумного и абсурдного. Вглядитесь в абсурдное пристально, с решимостью не придавать ему значения и не позволить господствовать над вами. Всякий раз, когда в ваше сознание проникают нелепые мысли и чувства, вырывайте их с корнем, анализируйте и отбрасывайте. Не позволяйте себе быть мягкотелым созданием, которым наполовину правит разум, а наполовину — детские глупости.

Но чтобы "восстание духа" действительно принесло человеку счастье, давая возможность радостно жить, ему необходимо прислушаться и глубоко поразмышлять над тем, что говорит его рассудок. Большинство людей полагает, что если внешне выбросить предрассудки своего детства, то на этом можно успокоиться. Они не осознают, что предрассудки затаились в глубине. Я считаю, что человеку необходимо твердо решить, во что он сознательно хочет верить, и никогда не воспринимать без предварительной критической оценки противоположные мнения, не позволять им властвовать над собою даже короткое время. Все сводится к дискуссии с самим собой в те моменты, когда появляется искушение вернуться в детство, но к дискуссии очень короткой".

Прескотт Леки, о котором я рассказывал вам раньше, обнаружил, что существует мощный рычаг для измерения мироощущения человека. Речь идет о своеобразном стандарте убеждений, который свойствен почти каждому из нас:

— ощущение или вера, что он способен внести свою лепту в Общее дело, выполняя свои обязанности при сохранении определенного уровня независимости;

— ощущение, что внутри любого из нас есть "нечто", что не должно претерпевать унижений.

Задайтесь вопросом: "почему?"

Позитивное мышление как лечебный метод пока еще не получил широкого признания. Одна из причин состоит в том, что им редко пользуются.

Выявите прежде всего причины, которые лежат в основе вашего негативного поведения. Может быть, "всегда происходит что-то", в результате чего вы терпите неудачу, хотя успех, казалось, был так близок? Возможно, в глубине души вы полагаете себя "недостойным" или не заслуживающим успеха? Не испытываете ли вы неловкости в общении с людьми? Быть может, вы вообразили, что хуже их или что люди настроены по отношению к вам недружелюбно? Не ощущаете ли вы тревоги и страха в сравнительно безопасных ситуациях? Может быть, вы считаете, что мир, в котором вы живете, враждебен, неприветлив, опасен или что вы почему-либо "заслуживаете наказания"?

Помните — в основе поведения и эмоций лежат убеждения. Чтобы проверить правильность убеждений, необходимо задать вопрос: "почему?" Нет ли дела, которым вы желали бы заняться, задачи, которую хотели бы выполнить, какого-нибудь вида деятельности, в котором вы предпочли бы реализовать свои способности, но не решаемесь, полагая, что не сможете? Итак, задайтесь вопросом: "почему?" Почему вы уверены, что не сможете?

Затем уточните: эта уверенность базируется на реальных фактах, на моих предположениях или, может, вообще на ложных выводах?

Спрашиваем себя дальше:

Существуют ли убедительные основания для подобного мнения?

Приду ли я в аналогичной ситуации к такому же выводу относительно другого человека?

Должен ли я и дальше чувствовать и действовать так, словно это правда, если убедительных оснований верить в это нет?

Не ограничивайтесь прочтением указанных вопросов. Поломайте над ними голову. Глубоко задумайтесь. Пусть они заденут вас за живое. Уверен, вы почувствуете, что "обсчитываете" и "обкрадываете" себя. И если дело обстоит именно так, не следует ли возмутиться и даже крепко рассердиться на себя? Эти эмоции иногда здорово помогают освободиться от ложных убеждений.

Известный адвокат Кларенс Дарроу как-то сказал, что его профессиональное восхождение началось в тот день, когда он попытался получить кредит в две тысячи долларов, чтобы купить дом. Сделка близилась к благополучному завершению, но тут вмешалась жена ростовщика, заявившая мужу: "Не будь дураком, он никогда не заработает достаточно, чтобы вернуть дог". Дарроу и сам серьезно сомневался на этот счет. Но когда он услышал ее слова, то самое "нечто" произошло и в нем. Здорово разозлившись на женщину, на себя, он сразу же решил, что непременно добьется успеха.

Похожую ситуацию пережил и один предприниматель. К 40 годам он не мог похвастаться успехами и постоянно тревожился, как пойдут дела дальше, терзал себя мыслями о собственной несостоятельности, ужасно беспокоился по поводу исхода каждой сделки. Полный страхов и волнений, он решил приобрести в кредит кое-какое оборудование. Однако жена продавца возражала. Она не верила, что мой друг сможет оплатить счета. Сперва он поник головой, а затем возмутился. Почему с ним так обращаются? Почему он должен жить согнувшись, вечно опасаясь неудачи? Этот эпизод пробудил, открыл ему его новое Я, он понял, что и слова женщины и собственное мнение о себе оскорбляют в нем то самое "нечто". В тот момент у него не было ни денег, ни кредита, ни возможности осуществить свои планы. Но он нашел выход и через три года достиг успеха, о котором раньше и не мечтал.

Сила желания.

Мысленно представьте себе, чего бы вы хотели добиться или какие черты характера обрести, и предположите на какой-то момент, что все это возможно. Пробудите в себе сильное стремление добиться осуществления своих желаний, заразитесь энтузиазмом, вновь и вновь размышляя о предмете своих устремлений. Ведь ваши теперешние негативные убеждения сформировались под влиянием мыслей и чувств. Итак, вызовите в себе яркие эмоции и сильные желания — и новые мысли и идеи перечеркнут старые.

Если вы внимательно обдумаете изложенное выше, то вспомните, что речь не идет о чем-то совершенно новом для вас. Вы и раньше беспокоились и тревожились за исход задуманного! Различие лишь в том, что вы меняете негативную цель на позитивную. Когда вы тревожитесь, то прежде всего очень живо рисуете в своем воображении картину возможного неблагоприятного результата. Вы не делаете каких-либо усилий, а просто неотступно думаете о "конечном результате". Размышляете о нем, ярко представляете себе подобную вероятность, допускаете мысль, что подобное "может произойти".

При непрерывном воспроизведении картины только возможного неблагоприятного итога он начинает казаться вам все более и более реальным. Через некоторое время автоматически возникают и соответствующие эмоции: страх, беспокойство, отчаяние, — которые под стать нарисованному вашим воображением неблагоприятному исходу дела. Теперь, изменив картину "цели", вы сможете с такой же легкостью вызывать положительные эмоции. Мысленно рисуя желаемый конечный результат и подолгу размышляя над ним, вы также делаете его все более вероятным, и вновь автоматически генерируются соответствующие эмоции, но только на этот раз вас охватывает воодушевление, бодрое настроение, уверенность и радость в предвкушении победы. "Изживая собственную склонность к отрицательным эмоциям, мы вырабатываем привычку к позитивным настроениям", — говорит доктор Найт Данлоп. Как человек мыслит, таков и результат.

Не попробовав, не узнаешь.

Не забывайте, что ваш автоматический механизм с одинаковой легкостью может действовать как Механизм Неудачи или же как Механизм Успеха — в зависимости от информации, которую вы закладываете в него, и цели, которую ставите перед ним. Ведь он — устройство, устремление на конкретную цель. Но определять цели — ваша обязанность. Многие из нас бессознательно и непреднамеренно, по заведенной привычке рисуя в своем воображении картины возможных неудач, предопределяют неудачу в качестве конечной цели.

Помните, ваша "автопилот" "не обсуждает" поступающую от вас информацию и "не ставит ее под сомнение". Поэтому очень важно, чтобы он получил реальные, правдивые данные об окружающем мире. Задача сознательного логического мышления — знать правду, выработать правильные оценки, суждения,

взгляды. Нужно заметить, что большинство из нас склонны, недооценивая самих себя, переоценивать характер трудностей, с которыми нам приходится сталкиваться.

Многих людей выбивает из колеи случайно оброненное знакомыми замечание: "Сегодня вы выглядите неважно". Когда с ними кто-то обходится недостаточно уважительно или вовсе пренебрежительно, они безоговорочно "заглатывают" этот факт, делая вывод, что они в чем-то неполноценны. Почти каждый из нас ежедневно является объектом негативного внушения. Если наш разум функционирует нормально, то нет нужды слепо воспринимать эти внушения. Полезный девиз: "Это вовсе не так".

Задача сознательного рационального мышления — выработать логические заключения. Мысль: "Я потерпел неудачу в прошлом, поэтому, вероятно, потерплю ее и в будущем" — и не логична, и не рациональна. Абсолютно неразумно говорить себе "я не могу" в отсутствие всяких доказательств, подтверждающих подобный вывод. Берите пример с человека, который на вопрос, умеет ли он играть на пианино, ответил:

— Не знаю.

— Что значит "не знаю"? — последовал недоуменный вопрос.

— Я никогда не пробовал.

Решите, чего вы хотите.

Ваше дело решить, чего вы хотите, определить цели, которых вы желаете достигнуть, и сосредоточить внимание на них; не нужно тратить время и усилия на выявление того, чего вы не хотите, ибо это неразумно. Когда-то президента Эйзенхауэра в бытность его генералом спросили, что случилось бы, если бы десант союзных войск, высадившийся в Италии, был сброшен в море. "Было бы очень плохо, — ответил он, — но я никогда не позволял себе думать об этом".

Вы сознательно должны концентрировать внимание на ближайшей задаче, на том, чем вы занимаетесь в данный момент и что происходит вокруг вас, "чувственная" информация непрерывно "уведомляет" ваш автоматический механизм о происходящих событиях и создает ему условия для спонтанного реагирования. Другими словами, вы все время начеку. Однако в "обязанность" вашего сознательного рационального мышления не входит выполнять "текущую работу". Мы накликаем беду, если попытаемся "выжимать" сознательные мысли из Творческого Механизма, применяя сознательные усилия. А когда почувствуем, что он дает сбой, начнем беспокоиться, тревожиться, отчаиваться. Наш "автопилот" не имеет сознания. Мы не можем видеть, как вращаются его шестеренки, или знать, что происходит "в глубине". Мы вынуждены верить и доверять ему. Только доверяя и действуя, мы можем рассчитывать на какие-то настоящие результаты. Мы должны научиться делать свое дело, действуя решительно, предполагая самое лучшее, и предоставить результатам самим о себе позаботиться.

ПЯТНАДЦАТЬ ШАГОВ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ

1. Признайтесь себе в своих слабых и сильных сторонах и соответственно сформулируйте свои цели.
2. Решите, что для вас ценно, во что вы верите, какой хотели бы видеть свою жизнь. Проанализируйте свои планы и оцените их с точки зрения сегодняшнего дня так, чтобы воспользоваться этим, когда наметится прогресс.
3. Докопайтесь до корней. Проанализировав свое прошлое, разберитесь в том, что привело вас к нынешнему положению. Постарайтесь понять и простить тех, кто заставил вас страдать или не оказал помощь, хотя и мог бы. Простите себе самому прошлые ошибки, заблуждения и грехи. После того, как вы извлекли из тяжелых воспоминаний хоть какую-то пользу, похороните их и не возвращайтесь к ним. Дурное прошлое живет в памяти лишь до той поры, пока вы его не изгоните. Освободите лучшее место для воспоминаний о былых успехах, пусть и небольших.
4. Чувства вины и стыда не помогут вам добиться успеха. Не позволяйте себе предаваться им.
5. Ищите причины своего поведения в физических, социальных, экономических и политических аспектах нынешней ситуации, а не в недостатках собственной личности.
6. Не забывайте, что каждое событие можно оценить по-разному. Реальность — это не то, что каждый по отдельности видит. Это не более, чем результат соглашений между людьми называть вещи определенными именами. Такой взгляд позволит вам терпимее относиться к людям и более великодушно сносить то, что может показаться унижением.
7. Никогда не говорите о себе плохо. Особенно не приписывайте себе отрицательные черты: глупый, уродливый, неспособный, невезучий, неисправимый.
8. Ваши действия могут подлежать любой оценке. Если они подвергаются конструктивной критике — воспользуйтесь этим для своего блага, но не позволяйте другим критиковать вас как личность.
9. Помните, что иное поражение — удача. Из него вы можете заключить, что преследовали ложные цели, которые не стоили усилий, а возможных последующих крупных неприятностей удалось избежать.
10. Не миритесь с людьми, занятиями и обстоятельствами, которые заставляют вас чувствовать свою неполноценность. Если вам не удастся изменить их или себя настолько, чтобы почувствовать уверенность, лучше просто отвернуться от них. Жизнь слишком коротка, чтобы тратить ее на уныние.
11. Позвольте себе расслабиться, прислушаться к своим мыслям, заняться тем, что по душе, наедине с самим собой. Так вы сможете лучше понять себя.

12. Практикуйтесь в общении. Наслаждайтесь ощущением той энергии, которой обмениваются люди — такие непохожие и своеобразные. Ваши братья и сестры. Представьте себе, что они могут испытывать страх и неуверенность, и постарайтесь помочь им. Решите, что хотите от них и что можете дать им вы. А затем дайте им понять, что вы открыты для такого обмена.

13. Перестаньте чрезмерно охранять свое Я — оно гораздо крепче и пластичнее, чем вам кажется. Оно гнется, но не ломается. Пусть лучше оно испытывает кратковременный эмоциональный удар, чем будет пребывать в бездействии и изоляции.

14. Выберите для себя несколько серьезных отдаленных целей, на пути к которым необходимо достижение целей более мелких, промежуточных. Трезво взвесьте, какие средства необходимы для того, чтобы достичь этих промежуточных целей. Не оставляйте без внимания каждый свой успешный шаг и не забывайте подбодрить и похвалить себя. Не бойтесь оказаться нескромным, ведь вас никто не услышит.

15. Вы не пассивный объект, на который валятся неприятности, не травинка, которая с трепетом ждет, что на нее наступят. Вы — вершина эволюционной пирамиды, воплощение космоса. Вы — неповторимая личность, активный творец своей жизни. Вы повелеваете событиями. Если вы уверены в себе, то препятствие становится для вас вызовом, а вызов побуждает к свершениям.

ЕЖЕДНЕВНАЯ ПРОГРАММА "ИМЕННО СЕГОДНЯ"

1. Именно сегодня я буду счастлив. Это означает, что я буду руководствоваться словами Авраама Линкольна, который сказал, что "большинство людей счастливы настолько, насколько они решили быть счастливыми". Счастье заключено внутри нас; оно не является результатом внешних обстоятельств.

2. Именно сегодня я постараюсь приспособиться к той жизни, которая меня окружает, а не пытаюсь приспособить все к моим желаниям. Я приму мою семью, мою работу и обстоятельства моей жизни такими, как они есть и постараюсь привыкнуть к ним.

3. Именно сегодня я позабочусь о своем организме. Я приму душ, сделаю зарядку, буду ухаживать за своим телом, правильно питаться, постараюсь не наносить вреда своему здоровью и не пренебрегать им, чтобы мой организм стал идеальной машиной для выполнения моих требований.

4. Именно сегодня я постараюсь уделить внимание развитию своего ума. Я изучу что-нибудь полезное. Я не буду лентяем в умственном отношении. Я прочитаю то, что требует усилия, размышления, сосредоточенности.

5. Именно сегодня я займусь нравственным самоусовершенствованием. Для этого я рассчитываю осуществить три дела: я сделаю кому-нибудь что-то полезное, так чтобы он не знал об этом; я сделаю по крайней мере еще два дела, которые мне не очень хочется делать.

6. Именно сегодня я буду ко всем доброжелательно настроен. Я постараюсь выглядеть как можно лучше; по возможности надену то, что мне больше всего идет, буду разговаривать тихим голосом, любезно вести себя, буду щедрым на похвалы, постараюсь никого не критиковать, ни к чему не придираюсь и не пытаюсь кем-то руководить или кого-то исправлять.

7. Именно сегодня я постараюсь жить только нынешним днем, не буду стремиться решить проблему всей своей жизни сразу. В течение двенадцати часов я смогу делать такие вещи, которые привели бы меня в ужас, если бы мне пришлось заниматься ими всю жизнь.

8. Именно сегодня я намечу программу своих дел. Я запишу, что я собираюсь делать каждый час. Возможно я не смогу точно следовать этой программе, но я составлю ее. Это избавит меня от двух зол — спешки и нерешительности.

9. Именно сегодня я полчаса проведу в покое и одиночестве и постараюсь расслабиться.

10. Именно сегодня я не буду бояться, в особенности не буду бояться быть счастливым, наслаждаться красотой, любить и верить, что те, кого я люблю, тоже любят меня.

Глава 2. Почему я не люблю себя?

Практически все ваши проблемы являются прямым или косвенным результатом того, что вы о себе думаете. Жизнь доказывает, что вы никогда не можете быть лучше своего мнения о себе, то есть вашей самооценки, основанной на чувстве согласия с собой. Она имеет в основном неосознанный характер, и была запрограммирована в вашем подсознании с раннего детства.

Я сижу за письменным столом и медленно разворачиваю полученное давным-давно письмо от 43-летнего Николая Степановича из Минска. Оно вложено почему-то в самодельный конверт, на который наклеены марки с ракетой Юрия Гагарина. Вновь перечитываю уже кое-где затершиеся строчки.

И.Л.

Хотя между Москвой и Минском сотни километров, хотелось бы обратиться к вам как к доброму другу. Зовут меня Николай Степанович, живу в Минске с детства. Недавно мне исполнилось 43 года. Я не приглашал никого на день рождения и вот почему. Нелегко писать об этом, но еще начиная с ранней юности я не люблю себя. Мне не нравится мой большой рот, вытянутый нос, лопоухие уши, лишний вес из-за "брюшка", уже проглядывает лысина, очки... Мне кажется, что и другие не любят меня тоже. Возможно, вы удивитесь, но я — удачливый предприниматель. Имею собственную фирму, деньги просто сами идут ко мне в руки. Знакомые

говорят, что не везет в любви — везет в картах, да и в деньгах тоже. А я вот решил вам написать. Как хоть немного полюбить себя? Как жить дальше?... Думаю, что писем у вас крайне много, поэтому на ответ не надеюсь... (.)

Тогда это было первое именно на эту тему письмо, поэтому перечитывал я его много раз. Ответил же сразу, без каких-либо задержек.

(!)

Рад, что все-таки решились и написали. Со сходными проблемами на консультациях ко мне частенько обращались за помощью и другие предприниматели. Еще не все потеряно, и рано ставить на себе крест.

Из фактов и данных, накопленных психологами, психиатрами и психотерапевтами возникли новые концепции личности человека. На их основе были созданы новые методы, которые позволили добиться довольно радикальных перемен в индивидуальных характеристиках, в состоянии здоровья людей и даже в заложенных природой способностях и талантах. Неисправимые неудачники добивались успехов на работе, студенты, регулярно получавшие двойки, за какие-то несколько недель превращались чуть ли не в отличников. Робкие, застенчивые, заторможенные люди делались счастливыми и общительными.

КЛЮЧ К СЧАСТЛИВОЙ ЖИЗНИ

Значительным событием в области психологии явилось открытие так называемого образа собственного Я. Созаем мы это или нет, но каждый из нас носит в себе мысленный образ или портрет самого себя. Порой перед нашим внутренним взором он предстает несколько туманным, недостаточно четко очерченным или вообще сознательно не воспринимается. Но он есть, он присутствует в нас во всех мельчайших деталях. В этом образе воплощена наша концепция своей личности, представление о самом себе как о человеке, сформировавшееся на основе нашего собственного мнения о себе. А это мнение в свою очередь в большинстве случаев сложилось бессознательно, под впечатлением прошлого опыта, наших успехов и неудач, пережитых обид и триумфов, а также на основании отношения к нам других людей, особенно в детские годы. Из этих "кирпичиков" мы мысленно конструируем образ собственного Я. Какая-нибудь или мнение о самом себе, случайно вкрапываясь в общую картину, сразу же становится для нас "реальной", "правдивой". Мы уже не сомневаемся в подлинности вновь приобретенного качества и действуем так, словно оно соответствует истине.

Этот образ собственного Я является "золотым ключиком" к более плодотворной, счастливой жизни благодаря двум важным условиям.

Первое. Все наши действия, чувства, поступки (даже способности), всегда согласуются с этим образом собственного Я.

Мы всегда будем действовать "подобно" той личности, с которой, по нашему убеждению, отождествляемся. Но не только это. Мы просто не в состоянии поступать иначе, несмотря на сознательные усилия. Человек, вообразивший себя "типичным неудачником" и искренне поверивший в свою несчастную судьбу, всегда найдет способ (и причину) провалить дело, невзирая на благие намерения и волевые усилия, даже при наличии благоприятной возможности добиться успеха. Лицо, уверовавшее в то, что является жертвой несправедливости, что ему "самому судьбой предопределено страдать", непременно обнаружит доказательства, подтверждающие подобную точку зрения.

Представление о самом себе — это та предпосылка, база, фундамент, на котором покоится наша индивидуальность, и оно предопределяет особенности нашего поведения и, если угодно, наше материальное положение. Поэтому и создается впечатление, будто весь наш повседневный опыт подтверждает, а значит, и постоянно усиливает наш образ собственного Я. Так возникает, в зависимости от обстоятельств, порочный (или благоприятный) круг.

Молодая девушка, которая по какой-либо причине убедила себя в том, что никому не нравится, действительно на танцах чаще других остается без партнера. Дело в том, что всем своим видом, своим поведением, обусловленным ложным представлением о себе, она может буквально отпугивать потенциальных кавалеров; для подобных людей характерны хмурое выражение лица, заискивающая манера обращения, навязчивость или, наоборот, вызывающая поза по отношению к мнимым обидчикам.

Имея под рукой "неопровержимые доказательства" справедливости оценки собственной личности, человек и не догадывается, что корень зла в созданном им самим ложном образе собственного Я.

Скажите какому-нибудь школьнику, который не в ладах с математикой, что ему только кажется, будто он не в состоянии справиться с алгеброй, и он усомнится, в здравом ли вы уме? В подтверждение отсутствия способностей такой школьник прежде всего предъявит свой дневник. Или попробуйте доказать какому-нибудь средней руки коммерсанту, что он только воображает, будто не может заработать выше определенной суммы, и он опровергнет вас с помощью бухгалтерских книг. Ведь ему лучше, чем кому-либо другому, известно, как он старался и что из этого ничего не вышло. Тем не менее и с отметками школьника, и с доходами коммерсанта произошли поистине удивительные метаморфозы после того, как удалось их уговорить изменить образ собственного Я.

Второе. Представление о себе в самом деле можно изменить. Бесчисленные примеры свидетельствуют о том, что никогда не поздно переменить образ собственного Я и, следовательно, начать новую жизнь.

Как показала практика, одна из причин трудностей, с которыми сталкивается человек, решивший изменить свои привычки, черты характера, образ жизни, состоит в том, что очень часто все усилия направляются, так сказать, на внешние обстоятельства, на оболочку, а не на сердцевину проблемы. Многие пациенты говорили мне: "Вот вы говорите о позитивном мышлении. Я уже пробовал, и у меня ничего не получилось. Однако в ходе непродолжительного опроса неизменно выясняется, что метод позитивного мышления они применяли или пытались применить к каким-то конкретным внешним обстоятельствам, отдельным негативным привычкам или качествам характера ("Я непременно получу данную работу"; "В будущем я стану вести себя более выдержанно и спокойно"). Но им никогда не приходило в голову изменить собственное представление о своей Личности, которой, по сути, и предстояло реализовать все упомянутые пожелания.

Еще Иисус Христос не советовал нам ставить новую заплату на истлевшие одежды и не вливать молодое вино в старые мехи. Точно так же позитивное мышление нельзя использовать эффективно в качестве заплатки или клюки к старому образу собственного Я. Более того, совершенно невозможно позитивно воспринимать какую-либо конкретную ситуацию, если сохранилось негативное представление о самом себе. Многочисленные эксперименты абсолютно четко продемонстрировали, что, как только менялся образ собственного Я, проблемы и задачи, согласующиеся с этим новым образом, решались легко, без чрезмерных усилий.

Наиболее убедительные эксперименты в данном направлении провел Прескотт Леки — один из первых исследователей психологии образа собственного Я. Личность он считал "системой идей", каждая из которых должна быть согласована со всеми остальными. Не согласующиеся идеи отвергаются, не признаются "истинными", не служат руководством к действию. Воспринимаются лишь идеи, которые кажутся согласованными с системой. В центре системы идей расположен некий краеугольный камень, базис, на котором воздвигается "идеальное Я" индивида, его образ собственного Я или представление о самом себе. Будучи преподавателем, Леки имел возможность проверить справедливость своей теории на тысячах студентов.

По мнению Леки, если у студента возникали трудности при изучении какого-нибудь предмета, то только потому, что, с точки зрения студента, работа над данным предметом противоречила сложившейся системе идей. Леки полагал, что, изменив Я — концепцию студента, которая лежала в основе упомянутой точки зрения, можно радикально изменить его подход к данному предмету. Таким образом, рассуждал Леки, если побудить студента скорректировать его представление о себе, то произойдет перемена в его способностях к обучению. Практика подтвердила правильность этих рассуждений. Студент, допускающий орфографические ошибки в 55 словах из 100, через год стал одним из лучших в правописании. Известны и другие аналогичные примеры из практики П.Леки.

Эти студенты не были глупы, им хватало способностей. Но всем был присущ неадекватный образ собственного Я ("У меня нет математического мышления"; "Я от природы слаб в правописании"). Они отождествляли себя со своими ошибками и неудачами. Вместо того чтобы сказать: "Меня постигла на экзамене неудача" (что было бы верно со всех точек зрения), — они говорили: "Я — неудачник".

В моей картотеке предостаточно историй не менее убедительных. В них есть запись о человеке, который настолько стеснялся незнакомых людей, что редко отваживался выходить из дома. Теперь он профессионально выступает перед большими группами людей. Есть история и об одном коммивояжере, который уже составил заявление об увольнении по собственному желанию ("Я просто не создан для коммерческой деятельности"), а через шесть месяцев стал лучшим работником среди 100 коллег.

Тайна собственного Я.

Упомянутые явные несоответствия легко объяснимы, если рассматривать их с позиции известного феномена, каким является представление человека о самом себе. Образ собственного Я — это общий знаменатель, определяющий фактор всех наших "историй болезни", завершившихся как успехами, так и неудачами. Весь секрет подлинной, то есть удовлетворяющей вас, жизни сводится, по сути, к следующему условию: вам необходимо иметь адекватное и реалистическое представление о себе, с которым вы можете жить. Вам нужно проникнуться здоровым уважением к самому себе, найти образ собственного я, который приемлем для вас, которому вы можете доверять, которого вам не нужно стыдиться и который вы в состоянии без всякого стеснения творчески развивать, вместо того чтобы скрывать и маскировать. Ваш образ собственного Я должен соответствовать реальностям, чтобы позволить вам функционировать в реальном мире. Вы должны хорошо знать самого себя, быть честным как по отношению к своим достоинствам, так и к своим недостаткам. Ваш образ собственного Я должен быть достаточно близкой копией вашего подлинного Я — не больше, но и не меньше, чем вы есть на самом деле.

Если ваше представление о себе целостно и прочно, то вы будете чувствовать себя уютно и спокойно, в противном случае вы станете ощущать тревогу и беспокойство. Если ваш образ соответствует действительности и может быть предметом гордости, то у вас появится устойчивое ощущение уверенности в своих силах, тогда вы без особого труда будете самим собой, найдете повод для самовыражения, станете функционировать, так сказать, в оптимальном режиме.

Программа полноценной жизни.

Поскольку психологи и психиатры имеют дело главным образом с людьми, страдающими различными отклонениями от нормы, большая часть соответствующей литературы посвящена различного рода заболеваниям. Современный человек уже так много читал или слышал о различных психических

расстройствах, о тенденции к самоуничтожению, что, по-видимому, стал воспринимать многие отрицательные эмоции (ненависть, инстинкт разрушения, чувство вины, самоосуждение и т.п.) как составные элементы "нормального человеческого поведения". Обыкновенный человек часто полагает, что он недостаточно силен, чтобы ради сохранения физического и психического здоровья, счастливой и полноценной жизни вступить в борьбу со "злыми духами" человеческой природы. Но если бы человеческая природа была в самом деле таковой, то любые усилия, направленные на самоусовершенствование, были бы напрасными и безуспешными.

Я твердо верю — и опыт работы со многими пациентами укрепил меня в этой вере, — что в каждом из нас есть "инстинкт жизни", некая программа, в которую заложена забота о нашем здоровье, счастье — всем том, что делает нашу жизнь лучше. Инстинкт неумолимо работает на нас, используя для своих целей Творческий Механизм или, точнее, Механизм Успеха, который является неотъемлемой частью всякого человеческого организма.

Так называемое "подсознательное мышление" — вообще никакое не мышление, а программируемый на конкретную цель своеобразный "сервомеханизм" (в технике — устройство автоматического наведения на цель с использованием сведений, поступающих по каналам обратной связи, и накопленной в электронной "памяти" информации, которое при необходимости регулирует направление движения который используется и управляется сознанием.

Встроенный в нас природой Творческий Механизм действует автоматически и совершенно автономно, стремясь, в зависимости от поставленной вами цели, к успеху и счастью или неудачам и огорчениям. Нацелившись на успех, вы заставите систему функционировать в качестве Механизма Успеха. Зарядившись негативными установками, вы превратите ее в Механизм Неудачи.

Подобно всякому сервомеханизму, Творческий Механизм должен иметь четкую цель или проблему, над которой ему следует работать.

А цели, которые мы ставим, — это мысленные образы, или "картинки", созданные нашим воображением.

Главная воображаемая цель — образ собственного Я, который определяет границы достижимости для любой конкретной цели, то есть очерчивает рамки возможного.

Наш Творческий Механизм работает, опираясь на разнообразную информацию и различные сведения (наши мысли, убеждения, толкования). С помощью оценок и интерпретации ситуации мы "описываем" проблему, над которой необходимо потрудиться. Когда мы закладываем в свой Творческий Механизм информацию негативного свойства, характеризуя себя как недостаточную, неполноценную, не заслуживающую уважения и неспособную личность (негативный образ собственного Я), эти сведения обрабатываются и в дальнейшем обуславливают функционирование механизма, который и выдает "ответ" в форме неудачного решения конкретной жизненной ситуации.

Наш Творческий Механизм, реагируя на текущую проблему или ситуацию, черпает сведения из банка накопленной информации ("банка памяти").

Ваш путь к счастью и успеху лежит прежде всего через подробное знакомство с работой вашего Творческого Механизма (системой автоматического наведения на цель), а также через усвоение приемов, позволяющих использовать его для достижения цели и избегания неудач.

Я расскажу вам, как научиться (нужно лишь потренироваться) новым навыкам мышления, творческого воображения, воспроизведения их в памяти и в практической деятельности, а также закрепить усвоенный материал на конкретном опыте, как, во-первых, создать адекватный и реалистичный образ собственного Я; и, во-вторых, научиться пользоваться своим Творческим Механизмом, чтобы получить полное удовлетворение, успешно решая конкретные жизненные проблемы.

Если с памятью у вас все в порядке, если вы способны ощущать беспокойство и в состоянии самостоятельно завязать шнурки собственных ботинок, то вы непременно успешно справитесь с предлагаемой программой.

Позднее вы увидите, что этот метод включает развитие творческого воображения и приемы мысленного экспериментирования, формирование моделей автоматического реагирования путем проигрывания определенных ролей в специально созданных ситуациях. Воспроизведение мысленных образов и картин ничем не отличается от воспоминания какого-нибудь эпизода из прошлого или от беспокойства по поводу возможных обстоятельств в будущем. Отрабатывать новые модели поведения для повседневной жизни — это все равно, что учиться завязывать шнурки ботинок каждое утро по-новому.

МЕХАНИЗМ УСПЕХА

Когда человек задался целью построить "электронный мозг" и сконструировать самонаводящиеся на заданную цель механизмы, ему пришлось сформулировать некоторые основные принципы их работы. Но сделав это, исследователи задались вопросом: а не работает ли человеческий мозг аналогичным образом? Не случилось ли так, что в ходе эволюции природа встроила в нас механизм еще более удивительный и великолепный, чем любая созданная человеческим гением электронная машина или автоматическая система наведения, но функционирующий на основе тех же самых принципов? На эти вопросы ответили безоговорочным "да" такие знаменитые ученые-кибернетики, как Н. Винер, Д. Ньютман и другие.

У каждого живого существа есть встроенная "система наведения", помогающая в наиболее широком смысле слова "жить". На более примитивном уровне все сводится к задаче "выжить", то есть обеспечить

сохранность как отдельных особей, так и всего биологического вида. Задача такого механизма, встроенного природой в животных, ограничена поисками пищи, убежища, преодолением опасностей и воспроизведением потомства, дабы предотвратить исчезновение вида.

Для человека "жить" не сводится лишь к простому выживанию, но еще и к удовлетворению определенных эмоциональных и духовных потребностей. Поэтому Механизм Успеха человека устроен сложнее, помогая ему не только избегать и преодолевать опасность и выполнять другие, присущие всему животному миру функции, но и творить, создавать поэтические произведения, управлять производством, заниматься коммерцией, исследовать новые горизонты в науке, обретать спокойствие духа, совершенствоваться — словом, преуспевать в любой сфере деятельности, которая отождествляется с представлением о счастливой и полноценной жизни.

Инстинкт успеха.

Белку не надо обучать, как собирать орехи и закладывать их на зиму, хотя, рожденная весной, она никогда прежде не переживала зимы. И тем не менее осенью она хлопочет, деятельно заготавливая орехи на зимние месяцы. Птицы не оканчивают курсов по строительству гнезд или искусству навигации, и тем не менее они безошибочно преодолевают огромные пространства, часто над широкими водными просторами морей и океанов. Они тонко чувствуют приближение холодов и знают, где тепло, даже если эта местность удалена на тысячи миль.

Пытаясь дать объяснения подобным феноменам, мы обычно говорим, что у животных есть инстинкты, которые и управляют их действиями. Оценивая эти инстинкты, вы обнаружите, что они помогают животным успешно справляться с их проблемами. В целом можно сказать, что животные обладают инстинктом успеха.

Мы часто упускаем из виду тот факт, что в человека тоже заложен инстинкт успеха, причем более удивительный и сложный, чем у любого животного. Природа не только не поскупилась и не обидела человека, а, наоборот, оказалась по отношению к нему особенно щедрой.

Животные не в состоянии сознательно ставить себе цели. Их цели (самосохранение и размножение) уже предопределены при рождении. А вот человек обладает качеством, которое отсутствует у животных, — Творческим Воображением. Поэтому человек в отличие от животных еще и созидатель. При помощи воображения он может устанавливать самые разнообразные цели, управляя своим Механизмом Успеха. Мы часто думаем, что Творческое Воображение свойственно лишь поэтам, изобретателям, вообще людям, создающим нечто новое. Это не так. Воображение — всегда творчество, созидание, к чему бы мы его ни применяли. По словам известного шотландского философа Д. Стюарта, дар воображения — великолепная пружина человеческой деятельности и ключ к совершенствованию самого человека... Уничтожьте этот дар, сказал он, и человек остановится в своем развитии. "Вы в состоянии нарисовать в воображении свое будущее", — заметил Генри Кайзер, который относил большую часть своих успехов в предпринимательстве на счет конструктивного, позитивного использования Творческого Воображения.

Мозг сам находит ответы.

Доктор Норберт Винер, который во время второй мировой войны одним из первых начал работать над созданием самонаводящихся механизмов, полагал, что что-то весьма похожее происходит в нервной системе человека, занятого каким-либо видом целенаправленной деятельности, причем, даже в такой простой ситуации, когда необходимо взять со стола пачку сигарет.

Мы в состоянии это сделать (достигнуть желаемой цели) благодаря наличию в нас автоматического механизма, а вовсе не усилием воли или в результате логического мышления. Соответствующие участки нашего головного мозга лишь избирают цель, направляют нужную информацию в автоматический механизм и запускают его. Ваша рука двигается к цели, постоянно корректируя направление движения.

Только хорошему анатому могут быть известны все те мускулы, которые следует задействовать, чтобы взять пачку сигарет. Но даже если бы они были известны вам, вы не смогли бы осуществить задуманное, говоря самому себе: "Теперь я сокращаю плечевые мускулы, чтобы поднять руку, а теперь еще нужно использовать трицепс, чтобы протянуть ее, и т.д." Вы, не рассуждая, просто берете сигареты, а не отдаете сознательно приказы отдельным группам мышц, да еще вычисляя степень необходимости силовой нагрузки.

Когда вы выбираете цель и приступаете к действию, за дело берется автоматический механизм. Во-первых, вы уже раньше аналогичным путем брали сигареты или совершали похожие действия. Ваш автоматический механизм учился правильно решать подобные задачи. Во-вторых, ваш автоматический механизм пользовался информацией, которую направляли в мозг по линии обратной связи ваши глаза, которые все время сообщали, "в какой мере сигареты все еще не взяты". Информация обратной связи позволяла автоматическому механизму непрерывно поправлять движение руки, пока она не достигла цели.

Особенно заметен этот процесс, если наблюдать за младенцем, пытающимся схватить погремушку. У него еще очень мало "накопленной информации", поэтому его рука движется к цели зигзагом, буквально нащупывая путь. Для любого процесса обучения характерно то, что по мере усвоения корректировка становится все более тонкой, незаметной. Это хорошо известно тем, кто впервые садился за руль автомобиля. Вначале постоянно идет "перехлестывание" то в одну сторону, то в другую, чтобы удержать автомашину на правильном направлении, и она в результате двигается зигзагами.

Однако после достижения "успешного действия" оно откладывается "в памяти" автоматического механизма, который и воспроизводит его в последующем при схожих ситуациях. Можно сказать, что ваш автоматический механизм "усвоил", как в данной ситуации преуспеть. Он "помнит" свои успехи и забывает неудачи и повторяет успешные действия, не размышляя, в силу, так сказать, привычки.

Предположим, в комнате темно, и вы не видите пачку сигарет. Вы знаете или надеетесь, что она на столе вместе с другими разнообразными предметами. Инстинктивно ваша рука начинает совершать зигзагообразные движения, ощупывая и отвергая посторонние вещи, пока не наткнется на сигареты и не "опознает" их. Еще одним примером может служить процесс воспоминания временно забытой фамилии. "Сканирующее (поисковое) устройство" в вашем мозгу ищет до тех пор среди накопленной в памяти информации, пока не "опознает" нужную фамилию. Электронный мозг решает похожие проблемы примерно тем же способом. Но прежде в машину необходимо заложить огромное количество сведений. Эта накопленная или запасенная информация и является "памятью" ЭВМ.

Чем глубже мы проникаем в тайны мозга, тем больше он напоминает нам автоматически регулирующееся устройство. Доктор Уайлдер Пенфилд, директор Монреальского неврологического института, обнаружил отдельные участки головного мозга человека, в которых фиксируется все, что индивид когда-либо пережил, наблюдал или учил. Как-то в ходе операции на мозге, во время которой пациентка находилась в полном сознании, доктор Пенфилд случайно коснулся хирургическим инструментом одного места, расположенного в коре головного мозга. Женщина воскликнула, что она "переживает" один из эпизодов далекого детства, который совершенно забыла. Последующие эксперименты в данном направлении дали аналогичные результаты. Когда касались определенных участков коры головного мозга, пациенты не просто "вспоминали" прошлое, а буквально вновь "переживали" конкретные сцены, воспринимаемая как вполне реальные все образы, звуки, ощущения давних эпизодов, словно они были записаны на пленку и теперь вновь проигрывались. Человеческий мозг оказался способным при сравнительно небольшом объеме сохранять огромное количество информации.

Неограниченный запас интеллекта.

Доктор Винер как-то заметил, что ученые вряд ли смогут в обозримом будущем сконструировать электронный мозг, хотя бы приблизительно сравнимый с человеческим. "Мне кажется, — сказал он, — наша привыкшая к различным техническим новинкам публика плохо представляет себе основные преимущества и недостатки электронных механизмов в сравнении с мозгом человека. Число переключающих устройств в нем намного превосходит их количество в любой электронно-вычислительной машине, которая пока создана или намечается к созданию в обозримом будущем".

Но даже если бы и удалось построить такую машину, у нее нет собственного Я, нет воображения. Она не в состоянии поставить перед собой проблему, наметить цели, определить их значимость. Она не знает эмоций и не может чувствовать. Она способна работать, используя лишь заложенную оператором информацию, а также сведения, полученные по каналам обратной связи и накопленные в "электронной памяти".

Многие выдающиеся мыслители считали, что "накопленная информация" человека не ограничивается лишь его личным прошлым опытом. По словам Р.У. Эмерсона, существует единый разум всего человечества; он сравнивал каждый отдельный мозг с заливом в океане Универсального Разума.

Например, Томас Эдисон уверял, что некоторые из своих идей он почерпнул извне. Однажды, отвечая по поздравления в связи с удачным решением сложной проблемы, он отрицал в этом собственную заслугу, заметив, что "идеи витают в воздухе" и, если бы их не обнаружил он, это сделал бы кто-нибудь другой.

Доктор Дж. Б. Райн, руководитель лаборатории парапсихологии Дукского университета, экспериментально доказал, что человек имеет доступ к знаниям, фактам, идеям, которые не являются продуктом информации, накопленной им при жизни. Его выводы о том, что человек обладает "сверхчувственным геном", названным им "пси", не подвергаются сомнению со стороны ученых, серьезно изучавших результаты его опытов.

Многих лиц творческих профессий, а также психологов, занимавшихся исследованием феномена творчества, поражало сходство процессов вдохновения, озарения, интуиции и т.д. с функционированием обыкновенной человеческой памяти.

Поиск новой идеи или решения проблемы в самом деле очень похож на процесс сканирования заложенной в памяти информации с целью обнаружения забытой вами фамилии. Вам известно, что фамилия находится в "банке данных", иначе вы не стали бы искать. И вот ваш мозг начинает перебирать заложенные в памяти сведения, пока не "опознает" или не "откроет" нужную фамилию.

Решение уже существует.

Когда мы собираемся найти новую идею или решение проблемы, мы должны твердо знать, что нужное решение уже где-то существует, и незамедлительно приступить к его поиску. По мнению Норберта Винера, "как только ученый займется проблемой, которая, он уверен, имеет решение, в корне меняется вся его позиция. Он уже как бы прошел почти половину пути к правильному ответу".

Когда вы приступаете к созидательной работе — будь то коммерция, управление производством, стихосложение или улучшение межличностных отношений, — вы делаете это, имея в голове какую-то цель, некий конечный результат, которого нужно добиться, некое конкретное решение, которое, возможно, вырисовывается пока довольно смутно, однако будет "узвано", оказавшись в поле зрения. Если вы действительно серьезно относитесь к задуманному, искренне желаете его осуществить и напряженно размышляете над различными аспектами проблемы, то ваш Творческий Механизм уже функционирует, "сканирующее устройство", о котором шла речь выше, перебирает накопленную информацию, "нащупывая" правильное решение; оно отбирает идею здесь, какой-нибудь факт там, "поднимает" результаты прежнего опыта и "связывает все вместе" в осмысленное целое, с помощью которого дополняет недостающую часть

вашей ситуации и решает вашу проблему. Когда решение проникает в ваше сознание — часто совершенно неожиданно, в момент размышлений над чем-нибудь другим или, возможно, даже в сновидении, — что-то "щелкает", и вы сразу же "узнаете", что это то самое решение, которое вы искали.

Любопытен в этом отношении случай с известным швейцарским естествоиспытателем Жаном Луи Агассисом, рассказанный его женой. "Он всеми силами старался, — писала она, — расшифровать сохранившийся на камне довольно смутный отпечаток контура какой-то ископаемой рыбы. Уставший и сбитый с толку, он отложил наконец работу в сторону и попытался выбросить ее из головы. Однако ночью он проснулся, будучи уверенным, что во сне видел свою рыбу со всеми недостающими частями.

Рано утром он отправился в Ботанический сад, полагая, что, взглянув на отпечаток, обнаружит что-то такое, что воскресит в памяти ночной образ. Напрасные надежды. Неясные очертания по-прежнему ничего не говорили. Следующей ночью он вновь увидел эту рыбу, но, когда проснулся опять, ничего не мог вспомнить. Надеясь, что видение повторится, но на третью ночь, прежде чем лечь спать, положил рядом с кроватью бумагу и карандаш.

Под утро рыба снова приснилась, сперва не совсем четко, но затем с такими мельчайшими деталями, что у него уже не осталось никаких сомнений относительно ее зоологических признаков. Все еще в полусне и в совершенной темноте он зафиксировал ее характеристики.

Утром он с удивлением увидел в ночном наброске такие особенности строения, которые, судя по отпечатку, вовсе не рассматривал обнаружить. Он поспешил в Ботанический сад и, используя свой рисунок в качестве отправного пункта, сумел удалить долотом часть поверхности камня, под которой и скрывалась недостающая часть отпечатка рыбы. Освобожденное от наслоений, ископаемое существо полностью совпало с увиденным во сне и изображенным на бумаге. Классификация рыбы теперь уже не составила труда".

Упражнение..

Новый образ собственного Я.

Несчастный "типичный" неудачник" не в состоянии одним лишь усилием воли или внезапным решением создать новое представление о себе. Обязательно должно существовать какое-то основание, веская причина считать, что прежнее представление о себе — ошибочно, а новый образ -- отвечает реальности. Вы не можете просто так, что называется, на голом месте изобрести для себя новую концепцию собственного Я, если в глубине души не чувствуете, что она соответствует действительности. Опыт доказано, что, когда человек обоснованно меняет представление о себе, у него где-то внутри возникает ощущение, что он "видит", знает правду в отношении самого себя.

Рекомендации, высказанные в настоящей главе, помогут вам освободиться от старого неадекватного образа собственного Я. Вам нужно лишь постараться вникнуть в их суть, интенсивно поразмышлять о вытекающих последствиях, глубоко проникнуться сознанием их справедливости.

Наукой уже подтверждено то, о чем давно догадывались философы, представители различных мистических учений, прозорливые мыслители: каждый человек от природы создан, чтобы преуспевать. Здесь речь идет и о каждом из вас, читатель!

Но если вы созданы для успеха и счастья, тогда ваш прежний образ собственного Я как человека, не достойного счастья, обреченного на неудачу, действительно ошибочен.

Читайте эту главу от начала до конца по крайней мере три раза в неделю в течение трех недель. Изучайте и постарайтесь усвоить ее содержание. Попробуйте отыскать примеры в своей биографии, в биографии ваших друзей, которые иллюстрировали бы работу Творческого Механизма.

Запомните приведенные ниже основные принципы функционирования вашего Механизма Успеха. Вам не обязательно быть инженером-электронщиком или ученым-физиком, чтобы управлять собственным сервомеханизмом. Чтобы водить автомашину, вам не нужно быть инженером-автомехаником; чтобы включить в комнате электрическую лампочку, нет необходимости становиться инженером-электриком, не правда ли? Нужно просто усвоить мои рекомендации, ибо они лучше "высветят" последующий материал.

1. Встроенный в вас Механизм Успеха должен иметь цель, или "мишень". Эта мишень должна представляться как уже существующая в действительности или потенциально. Механизм Успеха функционирует одним из двух способов: или ведет вас к цели, местонахождение которой известно, или же определяет цель, существующую где-то.

2. Ваш "автопилот" имеет телеологическую природу, то есть ориентирован на "конечный результат", на цель. Пусть вас не смущает кажущееся отсутствие необходимых для этого "средств". Дело "автопилота" обеспечить необходимые средства, когда вы определите цель. Думайте постоянно о конечном результате, и средства, как это часто бывает, появятся.

3. Не бойтесь ошибок или временных неудач. Все сервомеханизмы достигают цели, используя негативную обратную связь, продвигаясь вперед по намеченному курсу и постоянно корректируя направление движения.

4. "Обучение" совершается путем проб и ошибок, когда просчеты ваш мозг исправляет автоматически до тех пор, пока не выработается правильное движение, ритм, качество исполнения. После этого дальнейшее обучение и устойчивый успех обеспечиваются тем, что прошлые ошибки забываются, а в памяти сохраняются лишь успешные действия, которые в дальнейшем "копируются".

5. Вам нужно научиться доверять собственному Творческому Механизму делать свое дело, а не "заклинивать" его чрезмерной озабоченностью или тревогой по поводу надежности его функционирования,

попытками "подгонять" слишком большими сознательными усилиями. Вы должны не заставлять, а предоставлять ему возможность работать самостоятельно. Такое доверие тем более необходимо, поскольку ваш Творческий Механизм действует на подсознательном уровне и вы не можете знать, что происходит там, на глубине. Более того, он создан именно таким образом, чтобы функционировать самопроизвольно, в соответствии с конкретными потребностями сегодняшнего дня. Творческий Механизм приходит в движение, как только вы начинаете действовать и своими действиями ставите перед ним различные задачи. Вы не должны откладывать свои действия до получения какого-то подтверждения, что все идет хорошо; поступайте так, будто подтверждение уже имеется, и оно придет.

"Приступайте к делу, и силы появятся", — говорил Эмерсон.

ДЕКЛАРАЦИЯ САМОЦЕННОСТИ ПО ИГОРЮ ДОБРОТВОРСКОМУ

Я — это я. Во всем мире нет никого в точности такого же, как Я.

Есть люди чем-то похожие на меня, но не нет никого в точности такого же, как Я.

Поэтому все, что исходит от меня, — это подлинно мое, потому что именно Я выбрал это.

Мне принадлежит все, что есть во мне: мое тело, включая все, что оно делает; мое сознание, включая все мои мысли и планы; мои глаза, включая все образы, которые они могут видеть; мои чувства, какими они ни были: тревога, удовольствие, напряжение, любовь, раздражение, радость; мой рот и все слова, которые он может произносить — вежливые, ласковые или грубые, правильные или неправильные; мой голос, громкий или тихий; все мои действия, обращенные к другим людям или ко мне самому.

Мне принадлежат все мои фантазии, мои мечты, все мои надежды и все страхи.

Мне принадлежат все мои победы и успехи, все мои поражения и ошибки.

Все это принадлежит мне. И поэтому Я могу очень близко познакомиться с собой. Я могу полюбить и подружиться с собой. Я могу сделать так, чтобы все во мне содействовало моим интересам.

Я знаю, что кое-что во мне озадачивает меня и есть во мне что-то такое, чего Я не знаю. Но поскольку Я дружу с собой и люблю себя, Я могу осторожно и терпеливо открывать в себе источники того, что озадачивает меня, и узнавать все больше и больше разных вещей о самом себе.

Все, что я вижу и ощущаю, все, что Я говорю и что Я делаю, что Я думаю и чувствую в данный момент, — это подлинно мое и это в точности позволяет мне узнать, где Я и кто я в данный момент.

Когда Я вглядываюсь в свое прошлое, смотрю на то, что Я видел и ощущал, что Я говорил, и что Я делал, как Я думал, и как Я чувствовал, Я вижу, что не все вполне меня устраивает. Я могу отказаться оттого, что кажется неподходящим и сохранить то, что кажется нужным, и открыть что-то новое в себе самом.

Я могу видеть, слышать, чувствовать, думать, говорить и действовать. Я имею все, чтобы быть близким с другими людьми, чтобы быть продуктивным, вносить смысл и порядок в мир вещей и людей вокруг меня. Я принадлежу себе — и поэтому Я могу строить себя.

Я — это Я, и Я — это замечательно.

ДЕВЯТЬ СОВЕТОМ О ТОМ, КАК ИЗВЛЕЧЬ НАИБОЛЬШУЮ ПОЛЬЗУ ИЗ ЭТОЙ КНИГИ

1. Если вы хотите извлечь из этой книги наибольшую пользу, то учтите, что имеется одно необходимое условие, одно существенное требование, бесконечно более важное, чем любые правила и приемы. Если вы не отвечаете этому основному условию, то тысяча правил о том, как изучать книги, мало вам поможет. Если же вы обладаете указанным бесценным даром, то можете совершать чудеса, не читая советов относительно того, как извлекать наибольшую пользу из книг.

Что же это за магическое условие? Вот оно: наличие глубокого, страстного желания учиться и твердой решимости развивать у себя рекомендуемые умения и навыки.

Как можно развить в себе такое стремление? Следует постоянно напоминать себе, как важны для вас эти правила. Представьте себе, как овладение ими поможет вам обрести более счастливую жизнь. Повторяйте себе снова и снова: "Мое душевное спокойствие, счастье, здоровье в большой степени зависят от того, как я овладею истинами, изложенными в этой книге".

2. Сначала бегло просмотрите каждую главу книги, чтобы получить общее представление о ней. Если вы читаете книгу потому, что хотите извлечь для себя пользу, то после прочтения вернитесь к ее началу и еще раз внимательно перечитайте каждую главу в ней. В конечном итоге это будет означать экономию времени и принесет свои результаты.

3. Почаще останавливайтесь в процессе чтения, чтобы поразмыслить над тем, что вы читаете. Спрашивайте себя, как именно и когда вы сможете применить каждый совет.

4. Читайте с карандашом или ручкой в руках. Встретив рекомендацию, которую вы могли бы использовать, проведите сбоку черту. Если это особенно ценная рекомендация, то подчеркните каждую фразу или поставьте четыре крестика: ++++. Подчеркивание делает книгу значительно интереснее и в дальнейшем помогает быстрее ее снова просмотреть.

5. Перечитывайте эту книгу время от времени. Используйте ее как учебное пособие, помогающее вам решать повседневные проблемы, как в семье, так и на работе.
6. Применяйте данные советы при каждой возможности. Вы увидите, что в вашей жизни совершаются чудеса.
7. Превратите процесс обучения в веселую игру, предложив платить кому-либо из своих друзей по рублю каждый раз, когда он уличит вас в нарушении одного из этих советов.
8. Проверяйте каждую неделю, каких успехов вы добились. Спросите себя, какие ошибки вы сделали, какие достигнуты улучшения, какие уроки вы извлекли на будущее.
9. Ведите дневник, чтобы заносить в него те успехи, которые принесет вам применение этих советов. Будьте конкретны. Фиксируйте имена, даты, результаты. Ведение таких записей вдохновит вас на еще большие усилия и как же приятно вам будет прочесть их через много лет, когда в один прекрасный вечер вы случайно на них натолкнетесь!

Глава 3. Как стать обаятельной личностью?

Наверное, мало найдется людей, которые не хотели бы быть обаятельными. Кое-кому кажется, что имел бы обаяние — и вот он ключ к преуспеванию и счастью. Однако на деле все далеко не так просто. Недаром у подавляющего большинства очень красивых, исключительно обаятельных девушек как-то не складывается личная жизнь. Недаром Томас Эдисон даже в отношении гениальности говорил, что девяносто девять процентов в этой гениальности — труд. Так что, наверное, еще нужно что-то.

обаяние + ? = успех?

И.Л.

Пишет вам директор рекламного агентства... Вроде бы у меня все есть: фирма, квартира, машина, дача и ничего не надо, но как-то так получается, что в последние годы многие говорят мне, что если бы было обаяние... Как стать обаятельной личностью? Елена Петровна, 29 лет, г. Красноярск.

* * * * *

Несколько лет назад морозным декабрьским вечером я сидел в московском музее имени А.С. Пушкина рядом с молодой женщиной, которая во время выступления Святослава Рихтера следила по нотам за исполнением мазурки Шопена. Она была поражена. Она не могла понять. Он брал в точности те ноты, которые брала она, когда играла это произведение, но ее исполнение было обычным, а его — вдохновенным, потрясающе прекрасным. Дело было не только в тех нотах, которые он брал, но и в том, как он их брал, в чувстве, в артистичности, в личном обаянии, которые он вкладывал в игру. И в этом была разница между посредственной и гениальной личностью.

Личность — это нечто расплывчатое и неуловимое, не поддающееся анализу, как запах фиалки. В ней сочетается все, что есть в человеке физического, духовного и интеллектуального, темперамента, образования, опыта всей его жизни. Личность столь же сложна, как и эйнштейновская теория относительности, и столь же мало кто ее понимает. Вопрос изменения, улучшения, совершенствования личности исключительно важен. Хотя возможности для улучшения личности и не бесконечны, они достаточно велики, чтобы их можно было бы обсудить.

Предложения для изучения и обсуждения:

1. Какая работа наиболее важна для привлекательной личности? Можете ли вы обдумать виды деятельности, в которых человек с бедной личностью мог бы добиться такого же успеха, как и человек с привлекательной личностью?
 2. Обсудите различные пути, в которых наличие привлекательного личного профиля полезно врачам, учителям, родителям.
 3. Какие черты личности особенно важны для успеха в жизни? Составьте список из 5-10 наиболее важных черт личности.
 4. Как вы думаете, что вы получите систематическими тренировками по изучению своей личности?
- Напоминания:
- Помнили ли вы про улыбку, которую дарили людям сегодня?
- Чисты ли ваше лицо и руки сейчас?
- Чистили ли вы зубы сегодня утром?
- Знаете ли вы, что кто-то наблюдал за вами и оказывал влияние на вас?

ЧТО ТАКОЕ ЛИЧНОСТЬ?

Общее понятие личности включает в себя следующие положения:

1. Как вы смотрите на людей. Большинство людей не придают достаточного значения своему взгляду, а тем не менее выражение глаз играет очень и очень немаловажную роль. Отчасти это зависит от врожденных качеств: от цвета глаз, от величины их и разреза глазной щели, от густоты и длины ресниц и многого другого. Но также важно и само выражение взгляда, то, как вы смотрите на людей. Снисходительно, испуганно, насмешливо, серьезно, издевательски, лукаво, юмористически, неназойливо, боязливо, спокойно, изучающе, недоуменно, пытливо...

2. Как вы одеваетесь.

3. Как вы говорите. Одно и то же слово "да" можно произнести: громко, удивленно, тихо, восторженно, кратко, задумчиво, растянуто, вызывающе, заикаясь, скорбно, утвердительно, нежно, иронически, тоном ответственного работника, злобно, разочарованно, торжествующе, как "нет".

Точно так же пожимание плечами, улыбка, рукопожатие и любое другое действие.

Побудьте для начала просто разным. Произнесите слово "я", по меньшей мере, двадцатью разными способами, вкладывая в него соответственно разный смысл, разные подтексты, разные тембры, интонации, краски, разное самочувствие. Также произнесите слово "нет", "ты", свое имя. Любое слово.

Произнесите пятнадцать—двадцатью способами следующие пять фраз:

Я — хороший человек.

Я могу иметь то, что я хочу.

Я заслуживаю любовь.

Я совершенен — такой, какой я есть.

Я люблю себя.

Попробуйте и другие пять фраз:

Я нужен людям.

Я человек, значит, могу все.

Я достоин любви и внимания.

Я могу идти в мир открыто, с Любовью и Светом.

Я несу людям Радость и Свет.

Вы делаетесь свободнее, ваше самочувствие меняется уже от того, с какой интонацией вы произносите слово "я". Еще и еще.

Прочтите любой текст — хотя бы "Однажды в студеную зимнюю пору..." шепотом, с максимальной громкостью, переходя волнообразно из одного в другое, с "пулеметной" скоростью, со скоростью улитки, как будто вы страшно замерзли, как будто у вас во рту горячая картошка, как будто вас через 10 минут расстреляют, как бы его прочел марсианин, как бы его прочел робот, как бы его прочла пятилетняя девочка.

Запишите на магнитофон. Прослушайте и отметьте самое любопытное. Повторите.

4. Как вы сидите и ходите. Не сходя со стула, посидите так, как сидит:

председатель экзаменационной комиссии,

пчелка на цветке,

кассир на своем рабочем месте,

обезьяна, изображающая, как сидите вы,

побитая собака,

кот, имеющий намерение пойти погулять,

наказанный Буратино,

невеста на свадьбе,

поросенок на кактусе,

Гамлет, принц Датский,

наездница на лошади,

беременная,

преступник на скамье подсудимых,

космонавт в скафандре.

Уловите самочувствия. Еще и еще.

Походите, как ходит:

ребенок, который только что начал ходить,

глубокий старик,

лев,

пьяный,

артист балета,

горилла (орангутанг, шимпанзе),

Гамлет, принц Датский,

Гамлет, больной радикулитом,

амёба,

солдат прусской армии,

проститутка,

Ромео в нетерпеливом ожидании свидания.

А как идет дождь?... Изобразите — почувствуйте! Почувствуйте — изобразите! Свежесть, свежесть! Еще. Еще.

Попрыгайте, как прыгает: кузнецик, кенгуру, козел, воробей, профессор, изображающий обезьяну.

5. Как Вы выражаете эмоции.

Улыбнитесь, как улыбается: леди Макбет, очень вежливый японец, собака своему хозяину, от на солнышке, само солнышко, мать младенцу, младенец матери.

Нахмурьтесь, как нахмуривается:

король Лир,

ребенок, у которого отняли игрушку,

человек, желающий скрыть улыбку,

Наполеон,

рассерженный павиан.

Пойте, как поет: Энрико Карузо, Федор Шаляпин, соловей в лесу, канарейка в клетке, Робертино Лоретти, медведь, Людмила Зыкина, Алла Пугачева, Валерий Леонтьев.

Пишите, как пишет: обезьяна, Лев Толстой, студент, ребенок, старик, папа Римский, первоклассник.

Зачем все это? Чтобы выбрать — нужно побыть. Побыть — всевозможным. Разнообразьте, обогащайте себя. Создавайте внутренние "копилки" взглядов, интонаций, движений, жестов, способов чувствования, способов мышления.

Продельвая 3 раза в неделю по 20 минут импровизированную ролевую гимнастику, вы будете замечать удивительный подъем духа, облегчение общения, улучшение самочувствия. Обыкновенную физзарядку тоже можно проводить в разных ролях, подключая воображение. Пойдет на подъем и ваша работоспособность.

Предложения для изучения и обсуждения:

1. Дайте ваше собственное определение "что такое личность".

2. Спросите ваших знакомых, что такое личность. Запишите их ответы.

3. Еще раз встретитесь со знакомыми и поговорите с ними.

4. Какая из указанных сверху сфер более всего нуждается в улучшении у вас?

5. Запишите ваш голос на магнитофон и прокрутите запись несколько раз.

6. Обдумайте путь, по которому на ваши представления о личности могли бы повлиять статьи в газетах и журналах.

7. Может ли личность с "горячим" темпераментом контролировать его?

8. Как мы в основном судим об уровне интеллигентности у личности?

9. Составьте список ваших хобби. Классифицируйте их по временам года. Сбалансированы ли ваши увлечения?

Напоминания:

Играли ли вы сегодня в какие-нибудь игры с использованием физических нагрузок?

Не забывали ли вы сегодня улыбаться и говорить "спасибо"?

Ваши брюки (юбка) чистые и без запахов?

Контролировали ли вы свой темперамент весь вчерашний день?

Практиковались ли вы в хорошей осанке сейчас?

Говорили ли вы обдуманно и отчетливо сегодня?

НЕСКОЛЬКО СПОСОБОВ КЛАССИФИКАЦИИ ЛИЧНОСТЕЙ

Несмотря на кажущееся многообразие личностей, тем не менее их можно подразделить на три большие группы. Это интроверты, экстраверты и амбиверты.

Интроверты — это люди, которые в основном живут своими собственными мыслями и чувствами в своем изолированном собственном мире.

Экстраверты — это люди, которые в основном живут участием в разнообразных межличностных контактах, взаимодействуя с окружающими людьми.

Амбиверты — это люди, живущие как в контактах с другими людьми, так и умеющие находиться в одиночестве, быть наедине со своими переживаниями, мечтами, планами.

Следует подчеркнуть, что "чистых" интровертов или экстравертов практически найти крайне сложно. Можно лишь говорить о том, что большинство людей имеет большие склонности в ту или иную сторону.

Предложения для изучения и обсуждения:

1. Составьте секретный список людей, которых вы знаете, но не любите. Попробуйте проанализировать, почему вы не расположены к ним. Из-за их разговора и голоса? Из-за их внешности! Из-за их манер? Из-за позиции? Или они что-то сказали, сделали вам?

2. А теперь переверните этот список и задайте себе вопрос: а имеются ли у меня черты, которые мне не нравятся в других?

3. Теперь составьте список из пяти знакомых или друзей, которые вам нравятся. Попробуйте проанализировать, почему они вам нравятся. Из-за их разговора и голоса? Из-за их внешности? И т.д.

4. Отставьте этот анализ прочь и спросите себя: как много хороших черт имею я сам?

5. Составьте список из пяти знакомых или друзей, о которых вы думаете, что они интроверты.

Составьте список пяти экстравертов.

Составьте список пяти амбивертов.

6. Вы сами интроверт или экстраверт?

7. А что говорят об этом ваши знакомые или друзья?

8. В какой степени мы можем считать обоснованным определение характера человека по его внешним особенностям? Иными словами, предполагает ли большой подбородок наличие крепкой силы воли? Предполагает ли высокий лоб наличие глубокого интеллекта? Предполагают ли толстые губы наличие добродушия и чувственности? и т.д.

Напоминания:

Быстро ли вы характеризуете людей по их внешним особенностям?

Чистили ли вы зубы сегодня утром?

Пытались ли вы завязывать контакты с незнакомыми людьми?

Прибиты ли набойки на вашей обуви?

Были ли вы тактичны при разговорах со старшими по возрасту вчера?

КАКОЙ ЛИЧНОСТЬЮ ВОСХИЩАЮТСЯ ЛЮДИ?

В вашем коллективе, как в тысячах и тысячах других, наверняка есть люди, пользующиеся всеобщим уважением, почетом и успехом. А задумывались ли вы когда-нибудь над тем, почему у них складывается жизнь и судьба именно так, а не иначе? Благодаря чему, по какой причине они считаются Личностью с большой буквы?

Здесь не может быть однозначного ответа на эти вопросы. Разумеется, главная причина — это удивительный контакт с людьми, мгновенно рождающий необъяснимую симпатию и готовность помогать. Но подоплека, подоснова этого контакта различна. Один обладает от рождения чрезвычайно обаятельной, располагающей к себе людей улыбкой, другой — обходительными манерами, третий отработал в себе навыки безукоризненного слушания, у четвертого -- непревзойденное чувство юмора и остроумия.

"Обаяние" — понятие весьма неоднозначное. Есть, например, "обаяние молодости", о котором сам молодой человек либо девушка даже не задумываются. Блеск глаз, живость движений, непосредственность реакций, некоторая наивность и горячность суждений — вот и все необходимое. Есть обаяние эффектной внешности. Обаяние юмора и обаяние серьезности. Обаяние женственности и мужское обаяние. Обаяние мудрости и обаяние простодушия. Обаяние интеллигентности и обаяние неудержимой силы...

Не каждому дано быть всесторонне обаятельным. Лингвисты, психологи и психотерапевты давно пытаются разобраться, в чем тут секрет. Существует даже термин "фасцинация", переводимый как "завораживание". Среди способов фасцинации выделяют прежде всего особый взгляд (он должен быть прямым, лучистым, если и твердым, то теплым), особый голос (богатый в тембровом отношении, гибкий по модуляциям), особый ритм речи (подобный хорошему музыкальному ритму -- то возбуждающий, то успокаивающий, но не наскучивающий). Весьма важен смысловой зачин рассказа — этим можно сразу завоевать внимание слушающих. Например, великий оратор древности Демосфен, по преданию, погиб, не успев применить в своем искусстве около пятидесяти придуманных им вступлений к речам, предназначенных для мгновенного "захвата" аудитории.

Здесь нужен ум особого рода: с одной стороны, высоко импровизационный, с другой -- богато оснащенный словесными конструкциями и их вариациями, с третьей — обостренно ситуативный. "Импровизировать" — здесь значит быть способным отказаться от заранее заготовленных пунктов и линий изложения, с тем чтобы на ходу вылепить новыми средствами, как нечто свежее, первозданное, хорошо освоенную главную мысль, тему. "Оснащенность словесными конструкциями" означает, что ум не просто глубок, обширен, но и не имеет трудностей вербализации ("оречевления") сколь угодно сложной или внезапной идеи. "Ситуативность" ума означает наличие в каждый миг общения точной и многоканальной обратной связи со слушающими, будь их тысяча или всего двое. Интуиция своевременно подсказывает умелому собеседнику, в каком направлении развивать беседу, чтобы она оставалась понятной и интересной для конкретных лица, а не только ему самому и потенциальным единомышленникам. При уме такого типа внешность, голос и дикция не имеют никакого значения.

Что женщину восхищает в мужчине:

опрятность и чистота,

хорошие манеры и вежливость,

веселость и приятность,

знание цели жизни и путей ее достижения,

интеллигентность,

честность,

спортивное телосложение,

привлекательная одежда,

чувство юмора,

использование хорошего литературного языка,

глубокомыслие,

хорошее здоровье,
приличная сумма денег и хороший автомобиль,
умение приятно вести беседу,
умение хорошо танцевать,
серьезные намерения
и так далее.

Что мужчину восхищает в женщине:
опрятность и чистота,
интеллигентность,
вежливость и хорошие манеры,
веселость,
коммуникабельность,
привлекательная фигура,
проворность в одевании и наряжении в кино, театр, на выставку или концерт,
общительность
и так далее.

Другие личностные качества:

1. Не бросайте слов на ветер. Дал слово — держи. Сказал — сделал.
2. Не давайте советы другим людям.
3. Не показывайте свои знания.
4. Не выражайте свое превосходство над коллегами по работе.
5. Не делайте замечания людям, которые делают то, что вам не нравится.
6. Не подчеркивайте ваши взгляды и убеждения.
7. Не выставьте других в смешном свете, не ставьте других в смешное положение.
8. Не будьте саркастичны. Избегайте сарказма.
9. Не доминируйте в разговорах с людьми.
10. Держите одежду в чистоте и опрятности.
11. Не будьте злы и вспыльчивы.
12. Не смейтесь над ошибками других.
13. Не вставляйте на вульгарную позицию, отрицающую секс. Не будьте ханжой.
14. Не склоняйтесь к поискам ошибок у окружающих людей.
15. Не обвиняйте других в чем бы то ни было.
16. Не шутите, когда необходимо внимательно слушать собеседника.
17. Не старайтесь во всем и всегда идти только своим собственным путем.
18. Не проявляйте раздражения и не выходите из себя.
19. Не превращайте инициативу ведения разговора в аргументы.
20. Тренируйте привлекательную улыбку.
21. Не говорите постоянно, долго и без пауз.
22. Не вмешивайтесь в дела других людей.
23. Не ищите благосклонности и одобрения у окружающих.
24. Не говорите с людьми о ваших личных тревогах, беспокойствах, волнениях и переживаниях.
25. Будьте веселы.
26. Будьте активны.
27. Не будьте ленивы.
28. Не поклоняйтесь вещам.
29. Не говорите людям, в чем состоят их моральные обязанности.
30. Не говорите людям, в чем они правы и в чем неправы.
31. Не пытайтесь заставить других людей поверить в то, во что верите вы.
32. Не говорите твердо и безапелляционно.
33. Не смейтесь громко.

Шесть способов заставить людей полюбить вас, по Дейлу Карнеги:

1. Говорите с людьми о том, что их интересует.
2. Улыбайтесь.
3. Помните, что имя человека — самый сладкий и важный для него звук из всей человеческой речи.
4. Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других людей рассказывать о себе.
5. Выработывайте подлинный интерес к другим людям.
6. Давайте другим людям возможность почувствовать себя значительными.

Предложения для изучения и обсуждения:

1. Составьте список характерных черт, которые вам больше всего нравятся в людях вашего возраста и пола. Сделайте такой же список для лиц противоположного пола.
А теперь сравните эти списки с приведенными в этой главе.
2. Составьте список черт характера, которые вас восхищают у людей возраста ваших родителей.
Одинаков ли этот список со списком из пункта 1?

3. Попросите людей старших по возрасту назвать черты характера, которые их восхищают в школьниках и студентах.

Сравните их список с вашим собственным и со списками для мужчин и женщин в этой главе.

4. Составьте список черт характера, которые вам больше всего ненавистны:

- а) в людях вашего возраста и пола,
- б) в людях вашего возраста, но противоположного пола,
- в) в пожилых мужчинах,
- г) в пожилых женщинах.

Попытайтесь определить, какие черты характера могут быть улучшены.

5. Люди старшего поколения обычно критикуют молодых за плохие манеры. Считаете ли вы, что эта критика оправдана?

6. Какую самую важную черту личности имеет учитель? Секретарь? Моряк? Слесарь? Директор завода? Врач? Дирижер оркестра? Почтальон?

Напоминания:

Воздерживались ли вы сегодня хотя бы частично от сплетни, перемывания косточек?

Не имеет ли вы неприятного запаха изо рта?

Сказали ли вы сегодня хоть что-то хорошее о ком-либо?

При расчесывании волос сделали ли вы сегодня пятьдесят причесывающих движений расческой?

Надеты ли на вас сегодня чистые брюки, рубашка, юбка, свитер?

ЧЕТЫРЕ ШАГА К УЛУЧШЕНИЮ ЛИЧНОСТИ

Шаг 1. Реализация потребности в улучшении.

Шаг 2. Мотивы — сильное желание в улучшении.

Шаг 3. Переоценка — анализ сильных и слабых сторон своей личности.

Шаг 4. Составление систематического плана улучшения самого себя.

Предложения для изучения и обсуждения:

1. Напишите на листке все, что вы применяли к себе для улучшения, особенно для улучшения своей личности.

2. Сделали ли вы первый шаг — реализовали ли потребность в улучшении? Знаете ли вы, в чем вам необходимо улучшиться?

3. Составьте секретный список людей, старшего возраста, которые достигли бы большего в жизни, если бы они избавились от комплекса неполноценности, от неуверенности в себе и т.д.

4. Составьте список путей и сфер в жизни, идя по которым, вы думаете одержать верх над лицами вашего возраста и пола (над сверстниками).

5. Составьте список сфер жизни, в которых вы думаете отстать от средних людей вашего возраста и пола.

Напоминания:

Сделали ли вы кому-либо хоть одно доброе дело именно сегодня?

Чисты ли и аккуратны ваши ногти сейчас?

Когда вы в последний раз наносили крем и чистили обувь, которую надели сейчас?

Были ли вы тактичны именно сегодня?

Есть ли хоть немного перхоти на ваших плечах именно сейчас?

ПЕРЕОЦЕНКА ЛИЧНОСТИ

Контрольный список 50 недостатков, отрицательно характеризующих личность:

- 1) немые ногти, пальцы,
- 2) грязные кисти рук,
- 3) неухоженные борода, усы (вообще — растительность на лице),
- 4) чрезмерная косметика,
- 5) мазки или пятна пудры,
- 6) не блестящая, не сияющая глянецом обувь,
- 7) пыльная обувь,
- 8) неприятный запах от тела,
- 9) неприятный запах изо рта,
- 10) немое тело вообще,
- 11) нечищенные или желтые зубы,
- 12) застрявшие между зубов кусочки пищи,
- 13) видимые угри на лице,
- 14) прыщи на лице,
- 15) немая шея,
- 16) немые уши,
- 17) сальные волосы на голове,

- 18) немытая кожа головы,
- 19) перхоть,
- 20) слишком длинные волосы,
- 21) неровные концы ногтей,
- 22) несвежая рубашка,
- 23) запачканное нижнее белье,
- 24) несвежий воротничок и несвежие манжеты рубашки,
- 25) мешковатые брюки, мешковатая юбка,
- 26) несвежий костюм, несвежее платье,
- 27) видимая спустившаяся петля чулок, колготок,
- 28) большая по размеру обувь,
- 29) не соответствующий костюм,
- 30) ссутулившиеся плечи,
- 31) неуклюжая походка,
- 32) неправильная осанка,
- 33) непричесанные волосы,
- 34) сальная, немытая кожа,
- 35) ярко окрашенные ногти,
- 36) разорванные шнурки на кроссовках, ботинках,
- 37) отсутствующая пуговица на одежде,
- 38) неудачно завязанный галстук,
- 39) искривленный галстук,
- 40) морщинистый галстук,
- 41) заглаженный в морщины воротник рубашки,
- 42) неудачно пригнанный к формам тела костюм,
- 43) несвежий носовой платок,
- 44) избыточный аромат духов,
- 45) чулки, колготки с коробящими их швами, штопками дыр,
- 46) дыры, видимые на чулках, колготках,
- 47) морщинистый костюм, морщинистое платье,
- 48) запачканная, пыльная сумка или портфель,
- 49) одетый наспех шарф, косынка,
- 50) несвежий шарф, косынка.

А теперь давайте коснемся развития личности. По-видимому, никто не будет отрицать того, что желательно многостороннее развитие личности. Каждый вид деятельности развивает личность, но некоторые из видов развивают человека больше, чем другие. Например, плавание лучше создаст личность, нежели печатание на компьютере. Участие вместе с другими в подвижных играх и состязаниях, соревнованиях намного полезнее вещей, которые человек делает в одиночку. Карточная игра покер развивает вашу личность больше, чем рыбная ловля, особенно если вы рыбачите один, без спутников. Настольный теннис лучше, нежели занятие работой плотника или столяра. Иными словами, очень и очень важно взаимодействие с другими людьми, важно общение. И пусть вы не умеете делать что-то в одиночку, не овладели многими навыками работы одному, умение делать немного, но с другими людьми развивает вашу личность неизмеримо более глубоко и всесторонне.

Дайте ответы "да" (поставьте "плюсы") у тех умений и навыков, которыми вы уже владеете.

Контрольный список многостороннего развития личности

- 1) умение танцевать вальс, танго, современные танцы,
- 2) умение играть в покер или другие карточные игры,
- 3) умение играть на пианино,
- 4) умение играть на гитаре и других музыкальных инструментах,
- 5) умение плавать,
- 6) умение грести веслами,
- 7) умение играть в большой теннис на корте,
- 8) умение играть в футбол,
- 9) умение водить автомобиль,
- 10) умение развести костер на привале во время похода,
- 11) умение работать в саду,
- 12) умение приготовить обед из трех блюд с закуской и сладким десертом,
- 13) умение вести разговор в обществе,
- 14) умение быть тамадой на банкете,
- 15) умение ремонтировать бытовые электроприборы,
- 16) умение кататься на коньках,
- 17) умение печатать на пишущей машинке,
- 18) умение ездить на велосипеде,

- 19) умение ловить рыбу удочкой и спиннингом,
- 20) умение взаимодействовать с партнерами по команде в какой-либо игре,
- 21) умение петь соло или в хоре,
- 22) умение или навыки работы плотником, столяром,
- 23) умение вязать спицами, вышивать (например, гладью),
- 24) умение обращаться с домашними животными, рыбками, птицами,
- 15) умение играть в бадминтон,
- 26) умение играть в волейбол,
- 27) умение играть в баскетбол,
- 28) умение скакать верхом на лошади (фехтовать шпагой не надо),
- 29) умение играть в кегли,
- 30) умение играть в настольный теннис,
- 31) умение быстро читать (скорочтение),
- 31) умение делать массаж,
- 33) умение обращаться с компьютером,
- 34) умение говорить, читать и писать на каком-либо иностранном языке,
- 35) умение или навыки самозащиты без оружия,
- 36) умение или навыки работы по металлу (заточить коньки),
- 37) умение или навыки работы фотографом,
- 38) умение или навыки работы портным,
- 39) умение или навыки работы электриком,
- 40) умение или навыки работы часовщиком,
- 41) умение или навыки работы сапожником,
- 42) умение или навыки работы реставратором книг,
- 43) умение или навыки работы репетитором по какому-либо предмету,
- 44) умение или навыки работы на гимнастических снарядах (кольца, брусья, конь, канат...),
- 45) умение знакомиться с людьми противоположного пола,
- 46) умение оказывать неотложную медицинскую помощь,
- 47) умение сочинять шуточные стихи к праздникам,
- 48) умение внимательно слушать собеседника,
- 49) умение быть услужливыми и внимательными к людям (это умение самое важное и главное из всего списка),
- 50) владение навыками хорошего тона (умение вести себя в ресторане и т.д. и т.п.).

Один из способов сделать вою личность более общительной и более удачливой в жизни — это овладеть этими умениями и навыками.

А теперь переверните страницы назад и давайте повторно ответы "да" (повторно ставьте "плюсы"). Но теперь уже не у тех умений, которыми вы уже владеете. А у тех умений, которыми вы планируете овладеть в течение самых ближайших месяцев.

Для чего это все! И так ли действительно необходимы эти умения? Ответ может быть только один.

Да! Научиться всему этому жизненно необходимо! От этих умений, от этих навыков зависит не только успех в жизни. От них напрямую зависит вообще вся ваша жизнь!

Например, умение делать или не делать что-либо может оказаться последним и решающим фактом для вашей избранницы (или для вашего избранника) выходить за вас замуж (жениться) или нет. Это может стать определяющим моментом для вашего предполагаемого будущего начальника брать вас на работу или не брать.

Известно, что в Японии фирмы придают очень большое значение общению людей на работе, тому, что на Западе называют "тим спирит" — "командный дух". Так вот, ради этого по выходным дням члены коллектива (фирмы) регулярно собираются для общения, но уже вместе со своими женами, мужьями, родными. Это могут быть поездки на природу и еще что-нибудь совместное. И именно здесь, в неформальной обстановке проявляются умения, навыки житейско-бытового уровня, которые могут стать поворотным моментом в дальнейшей карьере работника.

Особенно важны всяческие мелочи. Если вы умеете развести костер на привале, фотографировать, сыграть популярную мелодию на гитаре, рассказать смешной анекдот, а при необходимости и оказать неотложную медицинскую помощь или поговорить со случайно встретившимся иностранцем на его родном языке, то можете быть полностью уверены — вас заметят. ТАКОЕ не остается без внимания никогда. И это будет совершенно справедливо. Если человек умеет справиться с бешеной собакой, то, надо полагать, у него найдутся силы прийти к начальнику и попросить о прибавке к зарплате. Здесь все взаимосвязано, переплетено и взаимозависимо.

В Соединенных Штатах Америки даже существует так называемый "Рауш-курс" ("Веревочный курс") в рамках программы "Лидеры XXI века". Занимающиеся в нем подростки 15-18 лет преодолевают примерно десять элементов полосы препятствий в лесу, в котором между деревьями натягивают веревки. Одно из упражнений заключается в залезании на отдельно стоящий столб высотой где-то с шести-восьмизэтажный дом, разумеется, со страховкой. На вершине столба находится маленькая площадка, на которую человек влезает и еле-еле устанавливает на ней свои ступни, сидя на корточках. После чего нужно выпрямить колени и встать во

весь рост. На этом заканчивается... первая часть упражнения. Стоя во весь рост на ветру на маленькой площадочке на высоте нескольких десятков метров, участник должен развернуться всем телом на девяносто градусов и, прыгнув, ухватиться руками за придвигаемую на веревке "трапецию" (палка, подвешенная на веревках). Как правило, трапеция близко не придвигается, и, промахнувшись, человек падает вниз с внушительной высоты. Обычно через несколько долей секунд после падения на добрый десяток метров ассистенты подтягивают страховочные веревки, падение прекращается и участник благополучно медленно опускается на землю. Аналогичные водные и другие полосы препятствий проводятся для подростков не только в США, но и в Японии на протяжении уже нескольких лет.

...Вы набрали совсем мало плюсов? Нет повода для огорчения и беспокойства! Это означает только одно — через несколько месяцев терпеливого ежедневного труда вы будете владеть гораздо большим числом умений и навыков. Ведь самое главное -- это книга у вас УЖЕ есть. Осталось только составить план и начать его систематически выполнять.

Обзор читательских привычек:

Сколько ежедневных газет вы читаете регулярно? Сколько книг вы прочитали за последний год, не считая необходимых вам по работе (учебе)?

Независимо от занятости вы должны ежедневно часть времени посвящать чтению газет и книг. Всегда имейте у себя под рукой текущее чтение и используйте для него любой подходящий момент. Это может быть поездка в транспорте, ожидание приема у какого-либо лица, ожидание еще чего-либо. Именно так вы одновременно экономите время и сократите непроизводительные расходы времени.

Предложения для изучения и обсуждения:

1. В вышеприведенных текстах выше- (больше плюсов) или нижестоящим вы нашли себя?
2. Какая ваша самая слабая личностная черта?
3. Делали ли вы кому-либо замечание по поводу его недостойных манер?
4. Запишите за завтрашний день все проявления дурных привычек, которые вы у кого-либо заметите.
5. Свободны ли вы от таких дурных привычек сами?
6. Как изменились ваши читательские привычки? Стали ли вы больше читать?
7. Решили ли вы что-либо определенное в отношении ближайшей работы над собой?

Напоминания:

Позволили ли вы сегодня собеседнику внести свою лепту в разговор?

Воздерживались ли вы сегодня от придинок к своим домашним?

Брали ли на себя инициативу, если по месту вашей работы (учебы) опаздывали с организацией новогоднего или другого праздника, сбором денег по поводу дня рождения коллеги, с распространением билетов на концерт и т.д.

Принимали ли вы душ, ванну в последние 24 часа?

Делали ли вы сегодня утреннюю зарядку в виде энергичных физических упражнений?

Каковы были сегодня ваши манеры в целом?

Не потягивались ли вы с зеванием за столом?

Не ковыряли ли в ухе?

Не чихали ли, не прикрывая рот носовым платком или хотя бы ладонью?

Систематический план преобразования Вашей личности.

Если вы больше экстраверт:

1. Проводите один вечер в неделю в библиотеке. Возьмите несколько журналов и новых книг. Можете смотреть вокруг себя, но главное — ни с кем не разговаривайте!

2. Возьмите в привычку прочитывать по одной хорошей книге в месяц. Начните с чего-нибудь легкого, интересного для вас. Но обязательно читайте.

3. Регулярно совершайте длительные пешеходные прогулки в одиночестве в парке или роще. Избегайте разговоров с людьми.

Время от времени задавайте себе вопросы:

Почему есть все это?

Кто поместил все это сюда?

Какое значение имеет это?

В чем цель этого?

А в чем моя цель, моей жизни в этом мире?

4. Проводите один вечер в две недели в полном одиночестве. Сидите и думайте. Телефон, радио, телевизор отключите.

5. Познакомьтесь с человеком, который был бы очень нелюдимым и замкнутым. Попытайтесь заговаривать с ним, снова попытайтесь, вновь попытайтесь, опять и опять попытайтесь, еще и еще раз...

Если Вы больше интроверт:

1. Каждый раз, когда вам нужно куда-либо идти, идите с кем-нибудь. Никогда не ходите в одиночку! Вы нуждаетесь в активном социальном окружении, таком, чтобы двигаться и использовать мышцы.

2. Принимайте все приглашения на различные вечера и дни рождения. Говорите с людьми, танцуйте! Не будьте ни минуты в одиночестве!

3. Познакомьтесь поближе с двумя незнакомыми людьми за эту неделю. Заранее продумайте, что будете говорить. Знаете ли вы несколько стоящих рассказов? Если нет, то не беда — выучите пять-шесть историй (не часто встречающихся) и используйте их в разговоре с людьми. Вас ждет успех!

4. Когда идете на прогулку, то всегда ходите с кем-нибудь.

5. Станьте более разносторонним. У вас появится больше возможностей общаться с разными типами людей.

Изучите несколько умений из контрольного списка многостороннего развития личности. Выраженные интроверты обычно не могут набрать плюсов из этого списка: они очень мало что умеют.

Кстати, одиночные виды умений (умение играть на пианино, гитаре, работа на компьютере, быстрое чтение, аутотренинг, вязание и т.д.) вам лучше не изучать -- вы вновь окажетесь в одиночестве.

6. Узнайте дату предстоящего собрания и попросите сделать выступление или доклад.

Вы должны выступить, даже если это приведет к провалу.

Выступайте даже в случае, если это убьет вас!

Выступайте, несмотря ни на что!

7. Вступите в две-три общественные организации.

Участвуйте в групповых обсуждениях, собраниях, встречах.

И выступайте, выступайте, выступайте!

Простудите книгу Дейла Карнеги "Как приобретать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично"!

8. Уделяйте внимание и различным другим собраниям. Осмотритесь, подумайте и старайтесь принимать в них активное участие.

9. Знакомьтесь с людьми, которые входят с вами в регулярный контакт: с уборщицей, почтальоном, дворником, вахтером, шофером такси и др. Они наверняка даже и не заметят, что вы выраженный интроверт.

10. Регулярно играйте в разные спортивные игры: настольный теннис, бадминтон, волейбол, гандбол, футбол, баскетбол, хоккей и др.

11. Участвуйте в любой деятельности, которая, на ваш взгляд, принесет вам контакты с другими людьми.

Если Вы больше покорны и смиренны:

1. Ходите по серединам коридоров. Старайтесь ощущать чувство уверенности в себе, даже если вы пока и не чувствуете его. Никогда не здоровайтесь первым!!! Никогда не уступайте первым дорогу человеку, встретившемуся у вас на пути! Пусть уступит другой! Поверьте, вы заслужили это.

2. Старайтесь специально толкать людей в толпе и не извиняться при этом.

3. Практикуйтесь нажимать на гудок автомобиля более пяти секунд. Короткие гудки дают только люди, неуверенные в себе.

4. На всех собраниях, совещаниях, конференциях всегда садитесь минимум на пять рядов ближе обычного вашего ряда. Причем садитесь в середине ряда, чтобы была возможность просить уже занявших свои места людей подняться и пропустить вас.

5. С сегодняшнего дня, если вам на работе член профкома будет навязывать какие-либо ненужные билеты, праздничные наборы, твердо говорите:

— Нет, я не хочу ничего у вас брать! — и закройте дверь, нет, хлопните ею.

6. Практикуйте периодически разбивать дома надтреснутые тарелки в кухне. Но обязательно в присутствии двух-трех человек.

7. Возьмите себе общественную работу распространять билеты на концерты, в театры. Подходите к людям, смотрите им прямо в глаза и твердо спрашивайте:

— Сколько билетов вы хотите взять в театр на такое-то число?

А будут отказываться — настаивайте и убеждайте!

8. Возьмите в привычку на всех собраниях, совещаниях, конференциях задавать вопросы или дополнять, когда председатель спросит: есть ли у кого вопросы или предложения.

9. Во всех столовых, кафе всегда говорите:

— Замените, пожалуйста, мне это блюдо

или

— Дайте, пожалуйста, другое блюдо, погорячее...

10. Во всех спорах, даже в случае правоты собеседника, специально подыскивайте контраргументы и противоречьте партнеру.

11. Ищите другие пути, идя по которым, вы сможете стать более агрессивным.

Если Вы более доминируете:

1. Не спорьте с людьми.

2. Уступайте, даже если вы и правы.

3. Немедленно извиняйтесь, если вы кого-либо случайно толкнете в толпе.

4. Вместо претендования на лучшее место на вечере и лучшую порцию еды тихо и скромно займите место по желанию окружающих людей.

5. На всех собраниях, совещаниях садитесь только в последний ряд и обязательно с краю. Не садитесь в середине ряда.

6. Ищите пути находить согласие с собеседниками.

7. Старайтесь быть более бескорыстным и больше думать об окружающих вас людях.

Улучшение вашей внешности, внешнего вида

Предложения для мужчин:

1. Принимайте душ, ванну каждый день.

2. После душа, ванны пользуйтесь дезодорантом.

3. Брейтесь каждое утро.

4. Каждое утро надевайте свежую пару носков и свежие трусы. Если у вас нет их в достаточном количестве, то купите их побольше или почаще стирайте.

5. Будьте уверены, что рубашка, которую вы надеваете утром, имеет чистый воротник и чистые манжеты.

6. Держите галстук чистым, тщательно отутюженным, аккуратно завязанным, правильно находящимся под воротником рубашки и подходящим к костюму, который на вас надет.

7. Держите костюм, пальто, плащ и головной убор чистыми и отглаженными.

8. Каждый день наносите крем на свою обувь и наводите глянец и блеск бархоткой!

Люди в большей степени оценивают вас по обуви и головному убору!

9. Каждый день используйте и имейте специальное место для хранения платяной и обувной щеток.

10. Чистите зубы два раза в день.

11. Каждые четыре недели ходите в парикмахерскую.

12. Держите ногти чистыми, с округло обрезанными кончиками.

13. Если ваше телосложение, голос, привычка говорить и общее поведение в большей степени предполагают женственность, сделайте все для создания впечатления мужественности:

сделайте свой голос низким,

развивайте мышцы рук,

избегайте выражений и восклицаний, которые используют женщины.

Предложения для женщин:

1. Принимайте душ, ванну каждый день.

2. После душа, ванны пользуйтесь дезодорантом.

3. Чистите зубы два раза в день.

4. Защищайте себя от дурного запаха изо рта:

вылечите хронический тонзиллит,

вылечите хронический гастрит,

вылечите кариес, парадонтоз,

вылечите насморк,

бросьте курить.

5. Держите шею, лицо, уши и руки в чистоте.

6. Несколько раз в день причесывайте волосы.

7. Предпринимайте любые разумные шаги, которые необходимы, чтобы избавить цвет вашего лица от неприглядных недостатков.

8. Кисти рук должны быть гладкими, а ногти — тщательно наманикюренными.

9. Используйте благоразумие и сдержанность в применении губной помады, пудры, туши для ресниц, теней для глаз.

10. Изучайте форму и черты вашего лица для выбора прически. Эксперты утверждают, что наилучшая форма лица — овальная. Выбирайте такую прическу, от которой ваше лицо выглядело бы овальным.

11. Не используйте много косметики ни на работе, ни в учебном заведении. Никогда не заменяйте дезодорантом или духами хороший душ, ванну.

12. Приобретите полный комплект, включающий платяную и обувную щетки, набор цветных кремов и щеток нескольких цветов для разноцветной обуви, которую вы носите. Храните все это в таком месте, чтобы можно было достать их за две секунды.

13. Чистите обувь, костюм, головной убор, воротник и пальто перед каждым выходом из дома.

14. Держите ваши костюмы, юбки, платья и блузки чистыми и выглаженными, регулярно проветривайте их на воздухе!

15. Храните в полном порядке все свои аксессуары: перчатки, шарфы, платки, пояса, ремни и др.

16. Держите обувь чистой, намазанной кремом и с наведенным бархоткой блеском.

17. Надевайте свежее нижнее белье каждый день.

18. Надевайте свежие колготки (чулки) каждый день. Как правило, мужчины особенно обращают на это внимание.

19. Никогда не пытайтесь сбавить лишний вес ограничениями в диете. Только ежедневной физической нагрузкой вы добьетесь стройности.

20. Будьте уверены, что надеваемый вами костюм ко времени и к лицу.

Последнее слово

В последнее время широкое распространение получила философия, согласно которой человек — ничто по отношению властной руки правящей судьбы. Человек не властен над жизнью. Вся его судьба и дальнейшая жизнь уже predeterminedены кем-то (кем-то), и он уже не может сойти с предначертанного ему пути. Эта философия фатализма полностью исключает участие человека в улучшении своей личности.

Более и значительно полезной является философия, которая утверждает, что человек — творец своей собственной судьбы. Большинство людей боится успеха. И даже не предпринимает никаких попыток продвинуться вперед из-за страха, что все бесполезно и ничего не получится. Но есть правило успеха, которое вы можете применить в программе улучшения своей личности. Оно гласит, что даже сама мысль о неудаче не должна возникать никогда. У вас должна быть полнейшая уверенность в том, что несмотря ни на что вы улучшите свою личность.

Прекратите думать на темы о неудачах и начните думать на темы об успехах. Человек есть то, что он думает. Думайте о себе, как об удачливом перспективном человеке. Поставьте перед глазами белую карточку с четко написанными на ней словами: "Даже сама мысль о неудаче должна быть для меня невозможной!"

Думайте только о хорошем, думайте о ваших планах и об их претворении в жизнь. Думайте и работайте в направлении успеха, счастья и улучшения личности.

Возьмите себе за правило больше думать, а читать меньше. Ученые установили, что человек, который становится "пожирателем книг" по самовоспитанию и улучшению себя, часто приобретает целый набор умственных опасностей.

Запомните:

Лучше прочитать одну главу из одной книги и сделать все, что там написано, нежели читать каждую книгу по самосовершенствованию и потом все откладывать на недалекое будущее осуществление программы по улучшению своей личности!

Глава 4. Как выбрать профессию?

Один из вопросов, наиболее часто встречающийся в получаемых мною письмах — о выборе предстоящего жизненного пути, о выборе своей специальности, профессии.

Когда такой вопрос в 14-15-16 летнем возрасте стал вставать передо мной, то ответ был однозначен — медицина. Дело было не только в продолжении фамильной традиции, в продолжении нашей врачебной династии, но и в том, что врачебное дело, хирургия привлекали меня сами по себе. Благополучно сдав положенные физику, химию, биологию и сочинение, я успешно поступил на первый курс медицинского института. Проучившись год-два и пообвыкнув в профессиональной медицинской среде, я почувствовал в себе интерес к психологии, психотерапии, философии. И хотя громадные домашние задания, активная общественная работа, занятия в трех научных студенческих кружках свободного времени практически не оставляли, психологические интересы просто заставляли меня проходить экстерном университетские курсы по психологии в областной научной библиотеке. Будучи человеком деятельным и подвижным, постепенно я осваивал научные библиотеки и других городов — Ленинграда, Феодосии, Томска, Иркутска... Когда институт был закончен, я поехал в Иркутскую область на обязательную интернатуру и трехлетнюю отработку врачом центральной районной больницы. Но и тогда я продолжал углубленное изучение психологии и психотерапии, вел переписку с психологом из Ленинграда, организовал психологический клуб, начав практическую деятельность... Так постепенно год за годом вместе с углубленным изучением теории стал складываться и практический багаж психологических умений и навыков.

Наверное, одной из важнейших для молодого человека вещей является несколько возможно более раннее выявление своих склонностей, каких-то предпочтений, изучение того, к чему тянется душа в большей или меньшей степени.

Вот передо мной письмо 17-летнего Олега из Казани.

И.Л.

Вот уже целый год, как мама требует от меня подготовки в педагогический институт (она учительница физики), но учить детей в школе физике меня совершенно не привлекает. Я уже почти три года играю за сборную команду школы по ручному мячу. Тренер говорит, мог бы получиться хороший спортсмен. Учусь я не важно, но ведь для спортсмена это не самое главное. Я хорошо бегаю по спортплощадке и забрасываю мячи. Родители же категорически против института физкультуры. Я совсем в тупике. Что же мне делать, тем более, что огорчать маму очень не хочется? Может быть все-таки поступить в пединститут и стать учителем физики? (.)

Ответственность за судьбу своих детей. С этим сталкивается каждый родитель в свое время, когда их сыну, дочери исполняется 18. Заставить сына поступать согласно своей воле или дать ему возможность самому выбрать свою жизнь и самому отвечать за свои собственные поступки?

(!)

Понимаю ваше беспокойство за маму. Вы у нее единственный, а это накладывает свой отпечаток. Как же все-таки Вы думаете сами, к чему склоняетесь? Знаете ли о том, что многие наши знаменитые спортсмены

получили высшее образование во время своей спортивной карьеры или сразу после нее? (Государство даже оплачивает стипендию во время учебы в течение трех лет). И, кроме того, насколько сильно в Вас увлечение ручным мячом? Ведь не за горами служба в армии. А после нее, как знать, увлечение спортом может и пройти, или наоборот, укрепиться еще более. А задумывались ли Вы о том, что на протяжении всех 17 лет все важнейшие решения принимала вместо Вас мама и брала за них полную ответственность? Теперь же, когда, быть может, нужно будет принимать первое в жизни ответственное действие, Вы даете пас психологу на взятие за Вас ответственности за Вашу дальнейшую судьбу?...(.)

* * *

Много лет прошло с тех пор. Второе письмо от Олега было кратким. Армия, институт физкультуры. Сейчас — блестящий спортсмен-разрядник, известный в спортивных кругах. Я держу в руках его два письма и думаю о том, что судьба самым невероятным образом разворачивается навстречу тем людям, кто берет ответственность перед жизнью за свои поступки. И еще больше, если не только за свои, а и за жизнь находящихся рядом людей. А это есть взросление. Это и есть характер, а значит судьба.

* * *

А вот другой случай. Передо мной газета "Капитал" от 13 мая 1998 г. со статьей об инженере В. Старкове. Инженере? Да. Свой трудовой путь Владислав Старков начинал как рядовой инженер Гидрометеоцентра СССР. Сегодня он возглавляет издательский дом, выпускающий самую популярную в России газету — "Аргументы и факты". Газета не принадлежит ни одной из финансовых групп, имеет тираж более 3 млн. экземпляров, 16 приложений и устойчиво приносит прибыль. Общительный, улыбающийся Владислав Андреевич Старков, похоже, тяготеет к роли газетного магната. Он говорит, что с радостью бы отказался от организаторских функций — ему больше нравится быть редактором, чем издателем.

И вот 5 вопросов и ответов В. Старкова из этой статьи.

В.: Вы сами для себя как-то объясняете свой карьерный успех?

О.: Интересно то, что я карьеру как таковую не делал. Меня просто вынесло. Если человек для чего-то предназначен, то этому ни в коем случае нельзя сопротивляться. Если он начнет оказывать сопротивление и думать, что вот это ему лучше, вот эта профессия, самая хорошая, самая денежная, самая занимательная, то в конце концов он и денег будет мало получать и интерес у него будет не такой.

В.: А вы еще в юности поняли, что вас влечет журналистика?

О.: Нет, нет. И стихов я никогда не писал. Что-то было в школе, но все в пределах шалости.

Очень редко бывают люди, которые с детских лет могут понять, что им надо делать. Я и балетом интересовался, и театром, и кино, и делал всякие химические опыты, думал, что химия — это интересно. Потом я любил технику: всякие пробки чинить, телевизоры, дома включал по несколько динамиков и сочинял стереофонический звук. Я тогда думал, что это мое и ошибочно пошел по этой линии. Уже после первой сессии в институте я понял, что все это мне не дается. Меня тошнило, когда я брал учебник по физике, к тому же были и похуже предметы: сопромат и прочее. Надо сказать, что учебе я не придавал слишком большого значения. С друзьями мы ходили в кино, валялись на лужайке — это было в Ростове, там тепло. Это был такой "оторванный" образ жизни.

В.: После института вы несколько лет отработали в Гидрометеоцентре. В чем конкретно заключалась ваша работа?

О.: Я был инженером при компьютерах, которые предсказывали погоду. Мне надо было нажимать как обезьяне на кнопку, составлять программы и следить за тем, чтобы машины не ломались. Это была эпоха, которая сейчас почти забыта: машины были очень большие, неустойчивые, быстро и много ломались.

В.: Как же вас занесло в журналистику?

О.: Я с ней впервые столкнулся еще в институте, в Ростове. У меня была приятельница, которая работала в местной газете в отделе писем. Я устроился к ней в отдел и стал читать эти письма. Мне это показалось очень интересным: в письмах проглядывались реальные человеческие судьбы. (Кстати, точно таким же путем начинал свою журналистскую работу и я сам. Сначала писал десятки статей в различные газеты, затем они стали выливаться в брошюры. А потом дело дошло и до книг. — Прим. И.Д.). Я стал присматриваться к жизни редакции, влюбился в эту суматошную жизнь и в конце концов понял, что это моя епархия. Меня интересовало там все, я мечтал работать журналистом, думал о том, чтобы просто быть в редакции — хоть полы мыть, — так мне нравилась эта атмосфера.

В.: Тем не менее ваша журналистская карьера началась не в газете, а на радио.

О.: Да. Я закончил заочно университет и устроился обычным корреспондентом на радиостанцию "Москва". Я ходил с магнитофоном и брал интервью, как сейчас у меня берут. Я "вел" науку, технику и промышленность. Объездил очень много заводов. Радио требовало тогда просто гигантских усилий. Сейчас — это одно удовольствие, потому что все сразу идет в эфир, а тогда была цензура. Каждое слово надо было напечатать на машинке в четырех экземплярах, на каждую передачу надо было поставить семь подписей, прежде чем она пойдет в эфир. Поэтому, когда мне предложили уйти в издательство "Знание", я с удовольствием это сделал. И уже оттуда я попал в "АиФ".

И в завершение разговора о выборе профессии и дальнейшей карьере, нельзя не коснуться и бизнеса.

САМЫЙ ИЗВЕСТНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ РОССИИ

Анкета

Константин Натанович Боровой, женат, две дочери и внучка. Родился в Москве на Ново-Басманной улице 30 июня 1948 г. в семье профессора-математика и заведующей особым отделом Железнодорожного райкома партии. По образованию — математик. В 1965 г. Боровой окончил математическую спецшколу и поступил в Московский институт инженеров железнодорожного транспорта, который закончил в 1970 г. по кафедре вычислительной техники. В 1974 г. Константин закончил механико-математический факультет МГУ по специальности «Прикладная математика». Некоторое время консультировал Госкино по вопросам внедрения АСУ. Через два года стал аспирантом. В 1980 году защитил кандидатскую диссертацию на тему "Управление большими системами". Работал в различных научно-исследовательских организациях и ВУЗах инженером и научным сотрудником.

С 1983 по 1987 гг. Боровой – доцент архитектурного факультета Московского института инженеров землеустройства. Преподавал вычислительную технику и прикладную математику. В 1987 году круто изменил свою жизнь: начав с выполнения договорных работ в рамках научно-технического творчества молодежи, быстро становится менеджером и включается в большой бизнес. В апреле 1990 г. создал первую Российскую товарно-сырьевую биржу и стал ее президентом. До недавнего времени — преуспевающий предприниматель, президент инвестиционной компании «РИНАКО», председатель совета директоров Российского Национального Коммерческого Банка, глава телекомпании ВКТ, вице-президент Конгресса бирж, руководитель компании «Боровой-траст». Председатель совета директоров Агентства экономических новостей и Партии экономической свободы. Самый известный предприниматель России. Создатель Московской конвенции предпринимателей, начавшей борьбу с коррупцией и протекционизмом чиновников. Известен своей активной ролью в событиях 19 августа 1991 г. — один из организаторов защиты Белого дома и демонстрации брокеров 20 августа. Его второй неожиданный шаг — отход от успешной предпринимательской деятельности и начало политической борьбы. 15 мая 1992 г. стал сопредседателем совместно с известным офтальмологом Святославом Федоровым правозащитником Виктором Золотаревым Партии экономической свободы. Активный защитник либеральных взглядов и рыночной экономики. Известный ньюзмейкер в области экономики и политики. Депутат Государственной Думы. 2 февраля 1998 г. согласно журналу "Профиль" № 4 1998 г. К.Н Боровой вошел в тридцатку самых влиятельных политиков России.

Константин Боровой о себе.

"До лета 1987 года я был вполне благополучным человеком, преподавал, занимался любимой математикой, параллельно руководил Вычислительным центром. Был реальным претендентом на заведование кафедрой и даже на должность ректора в одном из вновь созданных институтов. Я неплохо зарабатывал, меня ценили. И когда в мае 1987 года я взялся за договор в рамках НТТМ, это была обычная для меня профессиональная работа: постановка задачи управления технологией. Нас было пять человек — математики и программисты, и мы все сделали за сутки, заработав 600 рублей. За ночь я написал отчет на 50 страницах, а кроме того, все приемосдаточные акты, отзывы, заключения и прочее. Следующий договор был на 20 тысяч, затем на 70 тысяч. Народу у нас прибавилось, заказчиков хоть отбавляй и я почувствовал, что уже не могу и ставить задачу, и программировать, и заключать договора, и быть юристом, и контролировать бухгалтерию. И я стал менеджером, оставаясь системщиком в области экономических процессов. Почти сразу я безо всякого сожаления расстался со своей службой и начал создавать новые организации (всего около 50 в разных сферах). Рабочим телефоном стал домашний. Приходило много друзей, друзья друзей. Я им находил дело, иногда давал кредиты. Коллективы я формировал сам и был их менеджером. Ни в одной организации я не числился, но мне доверяли полностью. Когда возникала необходимость вложения капитала в новое дело или на благотворительные цели, проблем не было. Их просто перечисляли и все.

Став свободным предпринимателем, я поставил чисто математическую задачу: вписать новую экономику в старые структуры, т.е. создать такую управляемую систему, которая позволит обеим экономикам какое-то время сосуществовать. Так возникла модель биржи, причем чисто теоретически: товарообменные схемы ее устройства, модели с параллельными деньгами. Родилась биржа в октябре 1989 года у меня на квартире, на кухне. Мы с друзьями обложились книгами и в течение восьми часов подряд пытались совершить элементарные биржевые операции в соответствии с действующими законами. В 3 часа ночи, перебрав десятки и десятки вариантов, нам наконец-то удалось провести биржевую операцию, соблюдая законодательство...

... В декабре 1990 года на маленькой территории биржи (250 кв. метров Политехнического музея) шло безумное соревнование со временем. По объявлениям набрали больше ста экспертов. Закупили несколько десятков компьютеров. Трудилось много программистов. Все работали с огромным энтузиазмом. Серьезные совещания экспертов иногда назначались на 2-3 часа ночи, чтобы не отвлекаясь спокойно поработать. Один из главных экспертов биржи Руслан Шамурин спал, когда это ему удавалось, там же на бирже. Днем на бирже скапливалось такое количество народу, что открывались все окна, и все равно стояла такая жара, словно за окном не зима, а зенит лета. Основной неисправностью компьютеров был перегрев блоков питания из-за почти круглосуточной работы. Алексей Феликсович Власов "штамповал" брокерские конторы по 10–20 в день. Краснопресненский исполком не успевал их регистрировать...

... В октябре мы приняли решение о создании Российского коммерческого банка, который должен был стать финансовой клиринговой расчетной системой.

Два лучших банковских эксперта Калакин Олег Анатольевич и Коротков Петр Александрович взялись за эту работу и в декабре банк начал функционировать. Сегодня они руководят его работой.

Труднее всего, конечно, всегда было с юристами. Классическое советское юридическое образование создавало специалистов, умеющих только сказать "можно" или "нельзя". В новых областях, где законодательство вообще отсутствовало, такие специалисты терялись совершенно. В 1990 году Алексей Феликсович Власов просеял почти две тысячи юристов и выбрал только пятерых, из которых через несколько месяцев совместной работы создал специалистов, цена которым сегодня не может быть измерена деньгами.

В ноябре стало понятно, что необходимо создать информационное агентство, похожее на "Рейтер", которое занималось бы сбором, распространением и высококачественным анализом экономической информации с использованием сложных математических моделей и мощных компьютеров.

Как-то ко мне пришел брат интервью корреспондент ТАСС Сергей Суранов, только что вернувшийся из Англии, где он стажировался на "Рейтере" и я понял, что судьба мне делает подарок. Поняв через полчаса разговора, что Сергей — готовый президент такой компании, я вцепился в него как хищник.

Для Туранова мое предложение начать такое дело означало отказ от прекрасной стабильной работы, заграничных командировок, от своей мечты стать журналистом-международником, к которой он — физик-теоретик — шел несколько лет. Я его не отпускал с "интервью" почти десять часов. Я использовал все возможные аргументы и даже пытался гипнотизировать его.

В конце "интервью" Сергей Туранов сломался и дал согласие, хотя уговаривать его пришлось еще почти месяц. В конце концов он взял с меня слово, что я стану председателем совета агентства и никогда не брошу его одного.

Сегодня Агентство экономических новостей — уникальное, самое достоверное, оборудованное лучшей техникой, использующее лучших экономических экспертов и самую большую компьютерную и информационную сеть в своей области агентство. Западные агентства как мухи вьются вокруг него и его акций."

Итак, на сегодняшний день Боровой снова в бизнесе. Занимается практическими вопросами экологии, средствами массовой информации, торговлей. «Недавно я создал компанию, которая занимается недвижимостью». Кроме того, он состоит главным редактором журнала «Америка», но относится к этой работе как к хобби.

Глава 5. Как завоевать друзей?

"У меня нет друзей" — это четыре коротких слова лейтмотивом звучат сквозь десятки писем. Иногда скрыто, иногда напрямую юноши и девушки, мужчины и женщины, мальчики и девочки стремятся понять, найти то, что по их мнению утеряно быть может безвозвратно и что уже теперь не исправить и не вернуть. А дружба, как и любовь, всегда непостоянна, она текуча как и река, и никогда не придет просто потому, что мне с утра так захотелось. Нет. Это не вещь, которую можно купить в магазине за деньги...

Вот что пишет 14-летний Павел, учащийся 7 класса одной из школ г. Иркутска..

И.Л.

Обращаюсь к Вам как к профессиональному психологу и моей самой последней надежде. Мне скоро исполнится 15 лет, учусь в 7 классе, оценки хорошие и отличные. Из увлечений — очень люблю читать книги, немного рисую. В школе сейчас задавать домашних заданий стали побольше, но интересный фильм по телевизору тоже упускать не хочется... Пишу же Вам с очень большой просьбой помочь мне — у меня вообще нет друзей. В письме всего не напишешь: может врагов слишком много, а может у меня характер плохой, может еще что-нибудь. Очень прошу помочь... (.)

Действительно, в коротком письме в определенной степени сложно уловить и понять причины беды, но порой иногда несколько вроде бы вскользь брошенных слов, помогаю достаточно четко дорисовать всю появляющуюся картину.

(!)

Ты не можешь позволить себе иметь "врагов". Никто не может этого себе позволить! И все-таки ты можешь столкнуться в жизни с людьми, которые будут тебе несимпатичны, которые невзлюбят тебя или которые без каких-либо видимых причин и поводов с твоей стороны превратятся в твоих противников. Может они станут в какой-то области твоими соперниками или затаят обиду из-за твоего необдуманного замечания. Но тебе каким-то образом надо продолжать сосуществовать с этими людьми и справиться с этой проблемой. Сначала прислушайся к совету, который я обычно даю в Москве на своих консультациях и семинарах: не приписывай себе и другим те чувства, которых в действительности нет. Тебе ни к чему лишнее нервное напряжение. Не нужно быть и таким ревностным борцом за правду, который считает своим долгом, даже когда его не спрашивают, высказать каждому в лицо правду-матку и всегда находит, в чем упрекнуть другого. Будь с теми людьми, которых ты не любишь, вежливым и хотя бы чуть-чуть дружелюбным. Сознательно воздержись от недобрых шуток над ними, не дразни их, не подводи, не обманывай и не жалуйся на них. Если ты будешь

поступать иначе, то быстро разгорится настоящая вражда, которая никому не нужна и которую очень трудно будет удержать под контролем. Все это требует времени, сил и нервов, и никто от этого не выиграет.

Если когда-нибудь и где-нибудь тебя самого будут дразнить и высмеивать, подумай сначала, может быть, все это лишь безобидные и беззлобные шутки. Если это действительно так, то не делай из этого трагедию, восприми с улыбкой и посмейся вместе с шутниками. Если же дело обстоит более серьезно, и насмешки злые и обидные, существует только один выход. Ни в коем случае не подавай вида, как глубоко они тебя оскорбляют. Внушай себе, что твои обидчики так мало для тебя значат, что ты не можешь позволить, чтобы их действия или слова отразились на твоём душевном состоянии. Старайся по возможности сохранять внешнее спокойствие! (Не меняйся в лице, старайся улыбаться или хотя бы сделай равнодушное выражение лица. Попробуй потренироваться как это можно сделать — перед зеркалом!). Помни, что у тебя более крепкие нервы. Ты сильнее! Ругань, несправедливые обвинения, колкости и провокации прекратятся сами по себе, если обидчики убедятся, что их действия оставляют тебя равнодушным. (Дома в тихом уголке ты можешь от души "выпустить пар", если в этом будет необходимость).

Кстати, существует один очень хитрый способ превратить людей, который тебя терпеть не могут, если не в своих друзей, то по крайней мере в своих сторонников. Для правды, нужно обладать некоторым чутьем и кроме того, ты сам не должен быть настроен враждебно к этим людям.

Вот это оригинальный совет:
устрой вечеринку для своих "врагов"

Пригласи всех тех из своего класса, спортивной секции или кружка кто, по твоим наблюдениям и предположениям, настроен против тебя, к себе в гости на вечеринку. Подготовься к этому мероприятию с особой тщательностью. Будь веселым, общительным и отзывчивым хозяином. Подумай, какие игры и развлечения ты можешь предложить своим гостям. Важно выбрать такие, во время которых гости могли бы проявить во всем блеске свои способности. Самому тебе желательно оставаться в тени и не изображать из себя суперзвезду. Во всем уступай гостям. Пытайся с отдельными гостями завязать беседу. Не говори все время сам, больше старайся слушать других. Большинство из твоих "врагов" с удивлением обнаружат, что ты вообще довольно симпатичный человек, да и сам ты отлично развлечешься в этот вечер. Должен тебе заметить, что этот "трюк" с приглашением в гости "врагов" уже многократно испробован и в Москве и в других городах. И у тебя он наверняка увенчается успехом, если ты обладаешь некоторой долей уже упомянутого чутья. Весь этот праздник, даже само приглашение на него, должны выглядеть импровизацией чистой воды (тем важнее тщательная подготовка к нему), чтобы ни у кого не возникло впечатление, что ты навязываешься (и не собираешься, правда?). После этой вечеринки ты увидишь, как много друзей у тебя вдруг появится. Разве не стоит это небольшой военной хитрости, как считаешь?

Мои "враги"

Имя	Почему я не могу его (ее) терпеть	Что я могу сделать, чтобы изменить свое отношение к нему (к ней)?

Есть ли у тебя враги, которые отравляют тебе жизнь? Не огорчайся! Лучше подумай над словами писателя Людвиг Бёрне: "То обстоятельство, что у нас есть враги, однозначно доказывает, что мы имеем определенные заслуги!"

Пойми, что большинство из тех людей, которых ты считаешь врагами, лишь завидуют тебе. Поэтому щади их, ведь ты в чем-то их превосходишь.

ОДНОМУ ТЕБЕ НЕ СПРАВИТЬСЯ!

Любой человек нуждается в других людях, чтобы вообще был возможен процесс взаимодействия, именуемый нами жизнью. Никто не может существовать в одиночестве, в том числе и ты. Хотя ты спокойно можешь избегать тех людей, которые оскорбляют окружающих, лицемерят или ругаются, но забираться в свою раковину только потому, что ты разочаровался в том или ином человеке, не стоит. Как раз в этой ситуации тебе

более, чем когда-либо нужно общение, возможность поделиться своими проблемами и переживаниями, сочувствие и внимание окружающих. Если ты замкнешься в себе, очерствеешь сердцем, считая себя несчастным, обделенным судьбой, обиженным, то никогда не ощутишь тепло и симпатию, которые готовы проявить по отношению к тебе многие люди.

Испытав горькое разочарование, нелегко проникнуться вновь доверием к окружающим. Однако это внушает надежду на то, что тебе не придется разочаровываться еще раз. Вероятность того, что на твое доверие тебе ответят вниманием, дружбой и любовью очень велика, гораздо больше, чем шанс выиграть в лотерею. Почему бы тебе в самом деле не сделать еще одну попытку? Даже самый лучший футболист чаще бьет мимо ворот, а не в них.

Один ты беспомощен и одинок! Если ты даришь окружающим любовь и дружбу, ты и ответ получаешь любовь и дружбу. Совершенно точно! Ты и сам можешь это испытать.

БЕЗ ДРУЗЕЙ НЕ ОБОЙТИСЬ!

Каждому из нас нужно кроме семьи иметь хотя бы одного друга. И было бы странно, если бы среди множества окружающих нас людей не нашелся такой человек.

Друг — это человек, который

- тебя любит,
- к тебе прислушивается,
- с тобой всем делится,
- часто бывает с тобой,
- тебя поддерживает и одобряет,
- помогает тебе,
- критикует тебя, не подвергая сомнению дружбу с тобой,
- хвалит тебя,
- принимает тебя таким, какой ты есть,
- честен и искренен с тобой.

Друг — это человек, который навещает не твою семью, не твою квартиру, а тебя, которому нужен не твой видеомагнитофон, не твое имя, не твоя дача, не твои деньги, а Ты!

Ты думаешь, такого не бывает? Глубоко ошибаешься! Если ты готов сделать то же самое для какой-нибудь девочки или какого-нибудь мальчика, ты обретишь таких подругу или друга.

Подобно тому, как колеблются чаши весов, так и дружбе постоянно происходит чередование "давать" и "брать". Каждый всегда готов сделать для другого то, что ему как раз в этот момент нужно больше всего.

Как тебе узнать, в чем именно нуждается твой друг? Совсем просто: в спокойной обстановке поразмышляй, что бы тебе было нужнее всего, будь ты на его месте. Тогда ты точно будешь знать, какую дружескую услугу тебе следует оказать ему или ей. Если же ты примешься, словно мелочный торговец взвешивать и прикидывать, что и сколько ты сделал для своего друга, оплатил ли он тебе тем же, стоил ли твой подарок ему на день рождения дороже, чем его подарок тебе, дольше ли тебе приходится его ждать или ему тебя ждать, то из таких отношений дружбы не выйдет. Тогда это можно будет назвать просто знакомством. И таких знакомых у тебя может быть немало. Десятки. И отношения с ними, какими бы хорошими они ни были, не будут сильно волновать тебя. Настоящему другу ты отдашься всей душой, отношения с ним не безразличны для тебя, размолвки с ним задевают тебя за живое. Истинная дружба выдерживает испытания и разлуки и даже становится от них крепче.

Настоящий друг не стремится тебя перевоспитать или сделать лучше. Он любит тебя таким, какой ты есть, он мирится с твоими недостатками. Но ведь и ты — а это очень непросто — тоже должен принимать своего друга таким, каков он есть. А это не всегда получается и порождает конфликты, потому что, к сожалению, во многих из нас сидит маленький скверный ментор, который считает своим долгом непрерывно направо и налево раздавать советы и поучать. Пожалуйста, при первой же возможности постарайся навсегда подавить в себе этого внутреннего учителя! Несомненно, друзья могут и должны говорить друг другу правду, даже если это и неприятно. Но эта правда должна быть полезна другу. Она не должна быть ему во вред. Поэтому иногда полезнее не говорить правду, а промолчать. Это довольно трудно. Но все-таки старайся различать, когда лучше оставить свое мнение при себе.

Между прочим, дружить — это совсем не значит быть постоянно друг с другом или ходить друг к другу в гости. У каждого должно быть свое место, каждый должен иметь возможность распоряжаться собой и своим временем. Это идет только на пользу дружбе. Образно говоря, отношения с другом должны быть примерно такими как в семье ежей. Ежи собираются вместе, чтобы согреть друг друга, но они не передвигаются слишком близко, чтобы не уколоть друг друга. Настоящим друзьям не составляет труда установить эту едва ощутимую дистанцию. Они знают: на своего друга я могу положиться. Он поможет мне в случае необходимости точно так же, как и я приду к нему на помощь в трудную минуту. Желаю тебе найти такого друга, даже если тебе придется искать его много лет! Кто имеет настоящих друзей, тот живет вдвое — втрое более насыщенной и интересной жизнью, потому что он живет не только собственными интересами и переживаниями, но и сопереживает друзьям. Если тебе встретится девочка или мальчик, с которыми тебе хотелось бы дружить, не медли. Поговори с ней или с ним. Не робей!

никогда никому не верь,
никогда ничего не бойся,
никогда ни у кого не проси!

Здесь девиз — лозунг, которые используют некоторые взрослые может быть использован только в средней части. Не бойся! Но поговорить нужно. Быть одному хуже, чем получить от ворот поворот. У тебя начинается сильное сердцебиение и холодеет в животе, когда приходится обращаться к кому-нибудь с просьбой? Значит, ты достиг пределов своих возможностей. Если ты все таки сумеешь пересилить свою стеснительность, значит расширишь границы своих возможностей, отодвинешь их дальше и станешь на чуточку сильнее. Так что стоит попробовать!

Вероятность того, что при попытке завязать дружеские отношения тебя не "отошьют", достаточно велика. Ведь возможно, что человек, с которым ты хочешь завязать более тесные отношения, только и ждет, чтобы ты к нему обратился. Итак, соберись с силами и сделай первый шаг.

Мои друзья

Друзья	Чем отличается дружба с этим человеком?	С кем бы я хотел (хотела) дружить?	Почему?	Когда я подойду к человеку?

Может быть, ты заметил:

дружбу поддерживают по каким-то определенным причинам. Существуют также подходящие причины завязать дружеские отношения с новым человеком. На следующих страницах ты узнаешь, как познакомиться с незнакомыми людьми и обрести таким образом новых друзей. Но будь при этом разборчивым, потому что плохие друзья хуже хороших врагов.

КАК "ЗАВЯЗЫВАТЬ" ОТНОШЕНИЯ

Ты пошел в кино, в театр, на дискотеку, на спортивные соревнования, на конференцию и увидел там человека, который тебе понравился и тебя заинтересовал. Что делать?

Купи две бутылки прохладительного напитка "Кока-кола", "Спрайт", "Швеппс", "Фанта" или другого (одну для себя, другую для незнакомца или незнакомки). Затем с дружелюбной улыбкой подойди протяни бутылку со сказанными вежливо-приветливым тоном словами:

- Сегодня жарковато или
- Угощайтесь или
- У меня одна лишняя или
- Могли бы меня избавить от океана воды?
- Одна — для тебя и т.д.

Если он (она) ответят отказом, то можешь повторить попытку с другим понравившимся тебе человеком, однако вероятность того, что твое угощение положит начало разговору между вами, достаточно велика. Кстати, профессиональные разведчики очень часто начинают знакомство с предложением сигареты. Вежливо с дружелюбной улыбкой предлагают угощаться. Если когда-нибудь ты начнешь курить, то возьми на заметку и "шпионский вариант", как я его называю.

Начать разговор, конечно должен ты. Его отправной точкой может быть спектакль, фильм или соревнования, которые вы смотрели вместе. Этот способ "заигрывания" несколько прямолинеен, но обычно приводит к желаемому результату.

Спросить дорогу или время, оказать какую-нибудь незначительную услугу — также не самый плохой способ познакомиться. Но поскольку далеко не все люди вокруг ходят с тяжелым грузом, забывают дома часы или очки или ручку, желательно придумать какой-нибудь более оригинальный подход, позволяющий завязать беседу с незнакомым человеком. Необщительные застенчивые люди особенно восприимчивы к нестандартным ситуациям. Они недооценивают себя. Если к примеру ты относишься к такому типу людей, то не терзайся

постоянно мыслями о том, как неприятно при попытке познакомиться с кем-нибудь, натолкнуться на отказ. Лучше подумай о том, как приблизиться к незнакомому человеку с каким-нибудь приятным комплиментом или ненавязчивой просьбой. Помни о главном: начало ни в коем случае не должно быть негативным! Было бы большой ошибкой начать разговор с таких фраз:

- Позвольте побеспокоить вас?
- Не хотел бы занимать ваше время, но...
- Не затруднит ли тебя...
- Прошу прощения...
- Вы бы не могли...
- Извините, пожалуйста, что мы к вам обращаемся...
- Не найдете ли время...

Запомните: это ошибочные варианты!

Довольно легко начать разговор с незнакомым человеком в ресторане, кафе, кафе-мороженое, посещая одну спортивную секцию, кружок, играя вместе во дворе, на стадионе, работая вместе в одной мастерской, на одной фирме...

Вот несколько эффективных фраз, с которых можно начать разговор в этой ситуации:

- Тебе джинсы идут больше, чем мне...
- Вы не певица Ирина Аллегрова (Татьяна Буланова, Маша Распутина...)?
- Ты быстрее освоил этот танец, чем я. Научи меня ему, пожалуйста...
- У тебя совсем не стало прыщей! Как ты от них избавилась: какая-нибудь диета или лекарство? (дай разбежку, предложив варианты. Если упомянешь только одну диету, то получишь в ответ одно "да" и разговор будет закончен коротко и ясно).
- У тебя классная стрижка! Ты постриглась дома или в парикмахерской?
- Ты больше любишь мороженое или колу? (Если отвечает понравившаяся девушка, то результат — сам предмет выбора должен быть у нее в руках через одну минуту).
- Вы могли бы уделить мне десять минут до обеда или после обеда?
- У тебя такой шикарный новый ремень! Поздравляю! (учиться, учиться и еще раз учиться... наблюдательности: за новой прической, за новым ремнем, за новой обувью, за новыми часами, за новой сумкой и т.д.).
- Ты бы собственно могла быть моей бабушкой (секундная пауза)..., если бы была в четыре старше, чем есть.

Тот, кто делает первый шаг, всегда находится в более выгодном положении, так как побуждает другого реагировать. Важно немного озадачить, удивить и развеселить собеседника. Заставив его улыбнуться или засмеяться, ты уже наполовину завоеешь его симпатию. А его вопрос "Что ты имеешь в виду?" служит великолепной зацепкой, с помощью которой ты можешь удержать его внимание. Стоит ли удерживать его внимание и продолжать знакомство, выясится уже во время первого разговора. Буквально через пару минут ты поймешь, действительно ли тебе симпатичен и интересен этот человек, как тебе казалось или он недалекий и высокомерный.

Но не забывай, пожалуйста, о совете, который был дан выше: начало разговора не должно быть негативным! Не нужно извиняться еще до того, как ты совершил какой-нибудь промах! Не стоит задавать вопросы, на которые твой собеседник может ответить однозначно "да" или "нет".

Старайся так с самого начала построить разговор, собеседник мог выразить свою реакцию.

Точками соприкосновения могут быть общие проблемы, неприятности и радости. Так что смелее! Сформулируй в уме первую фразу, сделай глубокий вдох и с улыбкой начинай говорить! Не опускай глаза долу, смотри собеседнику в глаза. Вот собственно и все.

А то, что ты будешь немного волноваться, так это даже неплохо. Новое знакомство и должно немного будоражить, подогреть кровь. Ведь приключения возможны не только в Африке, но и совсем рядом, буквально за углом.

УВЛЕЧЕНИЕ ПРИНЕСЕТ И РАДОСТЬ, И ДРУЗЕЙ

У тебя есть увлечение? Не торопись ответить "да". Если ты собираешь почтовые марки, потому что все твои товарищи этим занимаются или играешь в футбол, потому что большинство твоих приятелей любит гонять мяч, то это еще нельзя назвать увлечением.

Только когда ты найдешь себе занятие, которое тебя захватит и будет не только доставлять тебе удовольствие, но и увлечет тебя настолько, что ты позабудешь все вокруг себя, которое будет полностью соответствовать твоим склонностям, вот тогда у тебя будет настоящее хобби.

Для настоящего увлечения ничего не жалко. Его невозможно ни с кем разделить. Самое большее — с несколькими единомышленниками. Какое бы ты себе увлечение не выбрал:

- разводить аквариумных рыбок,
- разрисовывать оловянных солдатиков,
- строить модели судов,
- выжигать на фанере,

- выпиливать лобзиком,
- строить модели парусников,
- склеивать модели самолетов,
- дрессировать морских свинок, собак, кошек...
- плести ковры,
- играть в шахматы, домино, теннис...
- танцевать,
- ходить на яхте под парусом,
- коллекционировать значки, монеты, этикетки...
- играть на гитаре, фортепиано, флейте...
- лепить фигурки из пластилина,
- делать папье-маше,
- путешествовать,
- заниматься кулинарией,
- фотографировать... —

старайся как можно больше узнать о том деле, которым занимаешься. Стань настоящим специалистом в этой области! Встречайся с людьми, которые имеют такое же хобби или переписывайся с ними (это наилучший путь найти себе друга!). Пытайся разрабатывать собственные идеи, усовершенствования и новшества, стараясь перещеголять то, что предлагают промышленность и торговля. Именно таким путем некоторые из твоих сверстников стали исследователями и изобретателями.

Главное, чтобы увлечение было для тебя интересным и доставляло радость, поэтому искать его лучше подольше. Ты увидишь как тебя подстегнет и прибавит тебе энтузиазма то, что ты вскоре будешь больше разбираться в моторах, чем отец или шить лучше, чем мама.

Радость, которую может доставить увлечение, не зависит от возраста. Может быть, тебе уже приходилось слышать о бабушке Мозес, американке, которая в шестьдесят лет, овдовев и мучаясь грустью и тоской, принялась рисовать? Через несколько лет она стала знаменитой художницей — самоучкой, работавшей в стиле примитивизма и имевшей сотни подражателей.

Мы знаем одну домохозяйку из Москвы, которая, сидя дома, годами скучала и каждую неделю выискивала у себя новую болезнь. Однажды она попала в Политехнический музей на лекции по икебанае — японскому искусству составления букетов. А уже потом прошла в ДК АЗЛК около метро "Текстильщики" цикл практических занятий по икебанае. Постепенно она увлеклась этим и добилась большого мастерства, научившись составлять оригинальные композиции. Она перечитала в Библиотеке Ленина все, что смогла найти об икебанае, заинтересовалась культурой и религией Японии. В конце концов она отправилась в путешествие в Японию, обнаружила, что существуют различные школы по искусству составления букетов. Она выучила японский язык (сейчас в Москве японскому обучают уже в нескольких центрах), чтобы иметь возможность разговаривать с преподавателями в Японии, куда стала ездить каждый год. А потом она сама организовала для москвичей курсы икебаны и добилась колоссального успеха. Однако у нее вызывало досаду то, что она вынуждена была демонстрировать свои композиции в вазах, которые больше соответствовали европейскому вкусу и не гармонировали с изысканной красотой японских букетов. Тогда она начала сама, здесь же в Москве, разрабатывать подходящие сосуды. Она освоила гончарное мастерство, советовалась со столичными художниками, с японскими керамистами. В результате ей удалось разработать свой собственный оригинальный стиль.

Теперь зимой она ездит с лекциями по странам Европы, а летом продолжает учиться в Японии. Ее вазы и композиции находятся во многих московских, европейских музеях, а знатоки готовы платить за них большие деньги.

Следующий пример поведал нам один молодой человек, которого очень сердило то, что его фамилию французского происхождения всегда произносили неправильно. Его заинтересовало, почему у него, русского, французская фамилия — Барбье. Он начал изучать свою родословную. Рылся в архивах и старинных церковных книгах и в конце концов обнаружил, что его предки, будучи гугенотами, бежали из Франции в Россию. Молодой человек отправился во французскую деревушку, откуда были родом его пращуры. То, что он как бы между прочим выучил французский язык, причем не только современный разговорный, но и старофранцузский, чтобы понимать древние документы, приобрел обширные знания по истории, культуре и литературе Франции и чувствовал себя в этой стране как дома, было лишь побочными результатами его увлечения. Теперь он переводит художественные и научно-популярные книги с французского языка на русский и этим зарабатывает деньги, чтобы иметь возможность продолжать изучение истории своей семьи. К своим 18 годам он стал настоящим специалистом. Можешь представить, какие оценки он получил на экзаменах на школьный аттестат по истории и французскому языку.

Увлечение поможет тебе стать самобытной личностью с богатым внутренним миром. Благодаря этому ты будешь более интересен для окружающих тебя людей. Нет никого скучнее людей, которые способны говорить только о повседневных бытовых делах.

"ВСЕ ЭТО УСЛОВНОСТИ!"

В конце этой главы я хочу упомянуть о столь часто ругаемых формальностях. Нередко мы говорим: "Ах, это ведь это только формальности! Это абсолютно неважно!", если хотим отмахнуться от кажущихся нам неприятными замечаний и наставлений, когда, например, натягиваем на себя безобразно грязные джинсы или не уступаем в трамвае пожилой женщине. Но, с другой стороны, именно от этих "не имеющих никакого значения" условностей зависит, кажется ли нам самим какой-нибудь человек симпатичным или мы его на "дух" не переносим, скажем, потому что он редко пользуется мылом и зубной щеткой. Быть самому вежливым нам кажется не так уж важно (Главное, что я — порядочный человек!").

Но если кто-то постоянно забывает наше имя или даже при десятой встрече говорит: "Э-э, простите, как же вас зовут?", то мы не только не приходим в восторг, но и стараемся избегать этого человека.

Вежливость подобна смазочному материалу, который помогает общению с людьми. Ты можешь знать правила хорошего тона из книг по этикету, но при этом оставаться неискренним и вести себя натянуто и неловко. Между тем, в себе самом ты носишь то, что называют "душевностью" или "велением сердца". Тебе достаточно лишь спросить самого себя, а что было бы тебе приятно, если бы ты был на месте другого человека и ты уже будешь знать, как следует себя вести.

И еще об одной "несущественной" условности, касающейся хорошего вкуса, о котором как известно нет смысла спорить, но тем не менее это постоянно делают. Хороший ли у тебя вкус видно по твоей одежде, по тому как оформлена твоя комната, по тому, какие предметы для постоянного пользования ты выбираешь. Вкус, конечно, дело сугубо личное и все же в выборе одежды, обстановки и т.п. необходимо проявлять здравый смысл.

Если, к примеру, ты — человек хрупкого телосложения, застенчивый и эмоциональный, нацепишь на себя устрашающий наряд рокера, то в глазах окружающих будешь скорее всего выглядеть смешно, а не эффектно. Можно считать, что в этом случае вкус изменил тебе.

Хороший вкус ты проявишь не только благодаря изящным, изысканным (т.е. тщательно отобранным и подходящим тебе) вещам, которые носишь или которыми окружаешь себя, но и своим поведением. Если ты у всех на виду ковыряешь в зубах, чешешь в затылке черенком вилки или за праздничным застольем по случаю дня рождения своей бабушки рассказываешь сальные неприличные анекдоты, ты ведешь себя как невеже с дурным вкусом. Вот так мы снова пришли к тем выводам, которые изложили в начале этой главки.

Чтобы у тебя все было в порядке, нужно соблюдать так же и то, что порой называют условностями. Не стоит их недооценивать!

ТЫ ОПТИМИСТ?

Тебе, конечно, знакома шутка, объясняющая разницу между пессимистом и оптимистом. Пессимист и оптимист сидят в кафе. Перед тем и другим на столе стоят наполовину выпитые стаканы колы. "О-о, — говорит пессимист, — мой-то стакан уже наполовину пуст!" А оптимист, улыбаясь, откликается: "А у меня наполовину полон!"

Уже по этой шутке ты можешь понять, что оптимист всегда воспринимает происходящее вокруг него положительно, в то время как пессимист абсолютно то же самое видит в черном свете и оценивает отрицательно. Значит важна не сама реальность, а сколько то, как ее оценивают. В зависимости от индивидуального восприятия жизнь может казаться или более печальной или более радостной.

А ты кто, оптимист или пессимист? Являешься ли ты человеком, который во всем замечает только плохое или который во всем старается разглядеть что-то хорошее, красивое, радостное и положительное? А теперь задай себе вопрос, с кем из тех двух персонажей в кафе ты предпочел бы познакомиться: с оптимистом или пессимистом? Скорее всего ты постараешься избежать знакомства с ворчуном, оптимист кажется тебе более радостным человеком, с которым можно неплохо повеселиться.

И с оптимистом могут происходить не очень приятные вещи, но он не опускает от этого руки и не падает духом. Ученик, настроенный оптимистически, тоже может написать контрольную по математике на двойку или даже остаться на второй год. Но после такой неудачи он старается напрячь все, чтобы в следующий раз добиться успеха. Если же такое случается с пессимистом, то он только жалеет себя и приходит в упадническое настроение.

Доказано, что оптимистам легче учиться, им больше удается добиться в жизни, даже здоровье у них лучше, чем у нытиков и ворчунов. Если человек, выполняя задание по математике, заранее думает: "Все равно у меня снова будут ошибки", тогда это так и случится. Если же человек настраивает себя мыслью "На этот раз у меня все получится правильно!", то вероятность того, что он действительно получит хорошую оценку, гораздо выше.

Так что никогда не произноси таких фраз:

- Я с этим все равно не справлюсь.
- По этому предмету я — полный ноль.
- Эта работа мне не плечу, она у меня никогда не получится.
- Мне никогда ничего не удастся, вот почему я такой грустный.
- У меня так скверно на душе.
- Я так боюсь контрольной по физике (химии, английскому...).

Настройся положительно!

Лучше громко и внятно произноси такие фразы:

- Я точно знаю, что на этот раз моя работа будет лучше.
- Предстоящая контрольная радует меня, я хорошо подготовился к ней.
- У меня отличное настроение, так как мои дела идут все лучше и лучше.
- Я уверен, что с этой работой наверняка справлюсь.
- Я чувствую себя великолепно, потому что знаю, чего хочу.
- Я смогу добиться того, чего хочу!

Перед любой важной работой можешь вслух произносить эти формулы положительного настроения, стоя перед зеркалом. Возможно, ты в самом скором времени заметишь, что любые задания тебе будут казаться легкими, что справляться ты с ними будешь быстрее и что темные тучи над твоей головой рассеиваются. Вспомни еще раз о двух посетителях кафе, в стаканах которых было одинаковое количество кока-колы.

Ты же оптимист! И как у оптимиста, у тебя все будет получаться лучше и лучше. Попробуй!

Глава 6. Как развить свою память?

На тему о развитии памяти много писем приходит особенно от школьников и студентов. Когда я учился в медицинском институте, где требуется запомнить тридцать тысяч латинских терминов, то также обеспокоился этой проблемой. Через некоторое время мои непрерывные усилия стали давать результаты и учиться стало значительно легче.

Вот одно из писем.

И.Л.

Пишет вам учащийся 10 класса Геннадий П. Я живу в г. Омске, мне 16 лет. В последнее время в школе стало много домашних заданий. Учусь в основном на тройки, так как выходя к доске, почти ничего не могу вспомнить. Есть ли какие-то методы развития памяти? Жду письма... (.)

К сожалению, система обучения в школах и институтах такова, что проверяется в основном память, а не мышление. Это общая беда многих стран. Правда, в США в некоторых учебных заведениях дела обстоят по-другому. Например, в Калифорнийском Университете студенты дают подписку, что при выполнении контрольных работ в домашних условиях они не будут подглядывать в учебник. Само же обучение включает множество "эссе" — самостоятельных мыслей на определенную тему.

Лет десять-пятнадцать назад в журнале "Америка" я прочитал об одном элитном американском колледже, который находится где-то в глубинке, а обучение достаточно дорогое. Что меня поразило? В отличие от всех остальных колледжей, учащиеся запоминают не комментарии к законам физики, критические литературные заметки..., а изучают сами оригиналы в подлиннике. Например, они изучают "Илиаду" Гомера в подлиннике на греческом языке, сами непосредственно трактаты философа Иммануила Канта на немецком языке, сами физические законы Исаака Ньютона, который он писал на английском языке и т.д. Кстати, запоминание у американских студентов идет на должном уровне.

Школьнику же Геннадию я привел несколько известных примеров.

(!)

"Средний человек, — говорит американский психолог профессор Карл Сишор, —использует не больше десяти процентов врожденных возможностей своей памяти. Остальные девяносто процентов пропадают, потому что он нарушает естественные законы запоминания".

Принадлежите ли вы к числу таких средних людей? Если это так, то вы находитесь в невыгодном положении; следовательно, вам будет интересно и полезно читать и перечитывать эти советы. В них описаны и разъяснены естественные законы запоминания и показано, как их эффективно и с толком использовать.

Эти "естественные законы запоминания" весьма просты. Их только три. Любая так называемая система основывается на них. Короче говоря, речь идет о впечатлении, повторении и ассоциации.

Первое условие запоминания — необходимо получить глубокое, яркое и прочное впечатление о том, что вы хотите запомнить. А для этого вы должны сосредоточиться.

Пять минут полной, глубокой сосредоточенности принесут больший результат, чем целые дни блуждания в умственном тумане. "Один час интенсивной деятельности, — пишет проповедник Генри Уорд Бичер, — даст больше, чем годы дремоты".

"Я усвоил одну вещь, которая важнее всего другого, — сказал президент компании "Бетлехем стил" Юджин Грейс, получавший свыше миллиона долларов в год, — и я применяю это ежедневно, при любых обстоятельствах — я сосредотачиваюсь на той работе, которой занят в данное время". Это один из секретов силы, в частности силы памяти.

ПОЧЕМУ ОНИ НЕ ЗАМЕЧАЛИ ДЕРЕВО

Томас Эдисон установил, что двадцать семь его лаборантов ежедневно в течение шести месяцев приходили по дороге, которая вела от лампового цеха к главному зданию завода в Менло-Парке (штат Нью-Джерси в США). У этой дороги росло вишневое дерево, но опрос этих двадцати семи человек показал, что ни один из них не знал о его существовании.

"Мозг среднего человека, — горячо и убежденно говорил Эдисон, — не воспринимает и тысячной доли того, что видит глаз. Почти невероятно, до чего бедна наша способность наблюдения — подлинного наблюдения".

Познакомьте среднего человека с двумя или тремя вашими друзьями и может случиться, что через две минуты он не будет помнить ни одного из названных ему имен. А почему? Потому, что он прежде всего не проявил к ним достаточного интереса, не посмотрел на них внимательно. Он, вероятно, скажет вам, что у него плохая память. Нет, у него плохая наблюдательность. Он ведь не будет осуждать фотоаппарат за то, что в тумане снимки не получились, но хочет, чтобы его сознание удерживало тусклые и туманные впечатления. Конечно, это невозможно.

Основатели журнала "Нью-Йорк уорлд" Джозеф Пулитцер укрепил над столами всех сотрудников своей редакции дощечки с такой надписью:

"Внимательность, **ВНИМАТЕЛЬНОСТЬ**, ВНИМАТЕЛЬНОСТЬ".

Именно это вам нужно. Необходимо правильно расслышать фамилию нового знакомого. Добейтесь этого. Попросите его повторить ее. Спросите, как она пишется. Он будет польщен вашим вниманием, а вам удастся запомнить его имя, потому что вы сосредоточили на нем внимание. Таким образом вы получили ясное, прочное впечатление.

ПОЧЕМУ ЛИНКОЛЬН ЧИТАЛ ВСЛУХ

В детстве Авраам Линкольн посещал детскую школу, пол которой был сделан из расколотых бревен, а стелами в окнах служили вырванные из тетрадей и смазанные жиром листки бумаги. В школе имелся только один экземпляр учебника и учитель читал его вслух, а ученики хором повторяли за ним урок. Стоял постоянный гул и соседние жители называли эту школу "гудящий улей".

В этом "гудящем улье" Линкольн приобрел привычку, которая сохранилась у него на всю жизнь: он всегда читал вслух то, что хотел запомнить. Каждое утро, явившись в свою адвокатскую контору в Спрингфилде, он растягивался на диване, перекидывал длинную ногу через соседний стул и читал газету вслух. "Он надоедал мне ужасно, — говорил его компаньон. — Однажды я спросил его, почему он читает именно так. Он объяснил мне: "Когда я читаю вслух, то смысл воспринимается двумя органами чувств: во-первых, я вижу то, что читаю, во-вторых, я слышу это и поэтому я лучше запоминаю".

Его память была необыкновенно цепкой. "Мой ум, — говорил он, — подобен куску стали. Очень трудно выцарапать на нем что-либо, но уже почти невозможно стереть однажды написанное".

Чтобы запечатлеть в сознании нужный материал, он пользовался двумя органами чувств. Можете делать то же самое...

Идеальным было бы не только видеть и слышать то, что надо запомнить, но также ощущать это, обнюхать и попробовать на вкус.

Но самое главное — это увидеть. У человека главным является зрительное восприятие. Зрительное впечатление закрепляется прочно. Мы часто знаем человека в лицо, хотя не можем вспомнить как его зовут.

Нервы, ведущие от глаза к мозгу в двадцать пять раз толще, чем те, которые ведут от уха к мозгу.

У китайцев есть пословица: "Лучше один раз увидеть, чем тысячу раз услышать".

Записывайте номер телефона, план доклада, которые вы хотите запомнить. Посмотрите на свои записи. Закройте глаза. Представьте их себе написанными огненными буквами.

КАК МАРК ТВЕН УЧИЛСЯ ВЫСТУПАТЬ БЕЗ ЗАПИСЕЙ

Научившись пользоваться зрительной памятью, Марк Твен смог отказаться от записей, которые долгие годы портили его выступления. Вот что он рассказал на страницах журнала "Харперс мэгэзин":

"Даты трудно запоминать, потому что они состоят из цифр: цифры выглядят невыразительно и не закрепляются в памяти. Они не образуют картин и поэтому глаз не может зацепиться за них. Картины могут помочь запомнить даты. Они могут закрепить в памяти почти все — особенно если вы создадите эту картину. Я знаю это по собственному опыту. Тридцать лет назад я каждый вечер читал выученную наизусть лекцию и

каждый вечер в помощь себе мне приходилось иметь листок с записями, чтобы не сбиться. Записи представляют собой первые слова абзацев и их было одиннадцать. Они выглядели примерно так:

В то регионе погода...

В то время существовал обычай...

Но в Калифорнии никто не слышал...

Одиннадцать таких записей. Это было нечто вроде плана лекции, который мне помогал не пропустить что-либо. Но на бумаге они выглядели похожими друг на друга и не образовывали картины. Я знал их наизусть, но никак не мог прочно запомнить их последовательность. Так что мне всегда приходилось держать перед собой записи и время от времени заглядывать в них. Однажды я куда-то заложил их и вы представить себе не можете тот ужас, который охватил меня наступившим вечером. С тех пор я понял, что мне надо придумать еще какой-нибудь способ страховки. Тогда я запомнил первые десять букв этих фраз, записал их чернилами на ногтях и так вышел на трибуну. Сначала я смотрел на пальцы по порядку, но потом сбился и уже не был уверен в том, на какой палец я только что смотрел. Не мог же я слизывать с ногтя букву после того, как я ею воспользовался, так как хотя это был надежный способ, но я вызвал бы слишком большое любопытство у слушателей. Я и без того вызвал у них любопытство — им казалось, что больше интересуюсь своими ногтями, чем темой лекции. Потом несколько человек спрашивали меня, что случилось с моими руками.

Вот тогда мне пришла в голову мысль о картинках! Тогда мои страдания кончились. За две минуты я сделал шесть рисунков и они прекрасно заменили мне одиннадцать начальных фраз. Я выбросил рисунки, как только они были сделаны, потому что был уверен, что могу с закрытыми глазами увидеть их перед собой в любое время. С тех пор прошло четверть века и текст той лекции испарился из моей памяти уже лет двадцать назад, но я мог бы снова написать его по тем же картинкам — они остались в моей памяти".

КАК ВЫУЧИТЬ НАИЗУСТЬ ЦЕЛУЮ КНИГУ

Каирский университет аль-Азхар — один из крупнейших в мире. Это мусульманское учебное заведение, имеющее двадцать одну тысячу студентов. На вступительном экзамене от каждого поступающего требуется знание наизусть Корана. Эта книга примерно такого же объема как Новый Завет. Чтобы прочитать ее вслух, надо затратить три дня!

А китайские студенты должны знать наизусть некоторые китайские религиозные книги и классические произведения. Как арабские и китайские студенты умудряются совершать подобные подвиги, кажущиеся невероятными? Посредством повторения, второго "естественного закона запоминания".

Вы можете запомнить почти бесконечное количество материала, если будете достаточно часто повторять его. Повторяйте сведения, которые вы хотите запомнить. Пользуйтесь ими. Применяйте их. Употребляйте новое для вас слово в разговоре. Называйте нового знакомого по имени, если хотите запомнить его имя. Упоминайте в разговоре моменты, о которых вы хотите говорить в публичном выступлении. Сведения, которые используются, закрепляются в памяти.

КАКОЕ ПОВТОРЕНИЕ ПОЛЕЗНО

Однако необходимо не механическое, слепое заучивание. Разумное повторение, производимое в соответствии с некоторыми определенными свойствами восприятия, — вот что нам нужно. Например, профессор Эббингхауз давал своим студентам для запоминания длинный список не имеющих смысла слов, например "деюкс", "коли" и пр. Он установил, что студенты запоминали столько же слов в результате тридцати восьми повторений, произведенных в течение трех дней, сколько в результате шестидесяти восьми повторений в течение одного дня. Другие психологические тесты неоднократно давали такие же результаты.

Это весьма важное открытие, касающееся работы нашей памяти. Теперь мы знаем, что человек, сидящий и повторяющий текст, пока не закрепит его в собственной памяти, затрачивает вдвое больше времени и энергии, чем требуется для достижения того же результата, если процесс повторения будет совершаться с разумными интервалами.

Эту особенность восприятия можно объяснить двумя факторами.

Во-первых, в промежутки между повторениями наше подсознание занято закреплением ассоциаций. Как правильно заметил профессор Джеймс, "мы учимся плавать зимой, а кататься на коньках летом".

Во-вторых, мозг, работая с перерывами, не утомляется чрезмерной нагрузкой. Сэр Ричард Бертон, переводчик "Тысячи и одной ночи", говорил на двадцати семи языках, как на своем родном. Однако он признавался, что никогда не изучал язык и не практиковался в нем дольше пятнадцати минут подряд, потому что после этого ум утрачивает свежесть".

Безусловно, что теперь, в свете этих фактов, ни один студент, считающий себя разумным, не отложит подготовку к экзамену до кануна того дня, когда он должен состояться. Хотя в майском номере газеты "Капитал" за 1998 г. была опубликована статья, что в МГУ и других московских институтах студенты вместо заучивания начинают все активнее использовать как сотовые телефоны, так и пейджеры, сбрасывая на них последние главы и целые части учебников. Вот что значит прогресс 1998 года!

ПРОФЕССОР УИЛЬЯМ ДЖЕЙМС ОБЪЯСНЯЕТ СЕКРЕТ ХОРОШЕЙ ПАМЯТИ

Вот и все о первых двух законах запоминания! Но есть еще третий закон — ассоциация. Последняя — необходимый элемент запоминания. Фактически она объясняет сам механизм памяти.

"Наш мозг, — мудро замечает профессор Джеймс, — представляет собой в основном ассоциирующий механизм... Предположим, я некоторое время храню молчание, а затем говорю повелительным тоном: "Вспоминайте! Припоминайте!" Подчинится ли ваша память этому приказу? Воспроизведет ли она какую-то определенную картину из вашего прошлого? Конечно, нет. Она останется бездеятельной и спросит: "Что именно я должна вспомнить?". Короче говоря, ей нужно указание. Но если я скажу — вспомните дату вашего рождения или что вы ели за завтраком, назовите порядок нот в музыкальной гамме, — то тогда ваша способность к запоминанию немедленно даст требуемый результат. Полученное указание ориентирует обширный запас потенциальных возможностей вашей памяти в определенном направлении. Это указание тесно связано с тем, что вы вспоминаете. Слова "дата моего рождения" непосредственно ассоциируются с определенной цифрой, месяцем и годом. Слова "сегодняшний завтрак" минуют все другие нити воспоминаний, кроме тех, которые ведут к кофе и бутерброду. Слова "музыкальная гамма" являются в сознании близкими соседями с до, ре, ми, фа, соль, ля, си, до.

В самом деле законы ассоциации управляют всем ходом ваших мыслей, которые не нарушаются ощущениями, привнесенными извне. Все, что возникает в сознании, должно быть внесено в него, а будучи внесенным, оно вступает во взаимосвязь с тем, что там уже было. Это относится и к тому, что вы вспоминаете и ко всему, о чем вы думаете...

Тренированная память опирается на организованную систему ассоциаций и ее высокое качество зависит от двух особенностей этих ассоциаций:

во-первых — от прочности ассоциаций и

во-вторых — от их количества.

Таким образом, "секрет хорошей памяти" — это секрет формирования многообразных и многочисленных ассоциаций со всеми фактами, которые мы хотим запомнить.

Но формировать ассоциацию с фактом — это значит как можно больше думать о факте. Короче говоря, из двух людей, получающих одинаковую информацию извне тот, кто больше обдумывает получаемые сведения и устанавливает между ними более тесные взаимосвязи, будет обладать лучшей памятью.

КАК ЗАПОМНИТЬ ЛИЦА

Все это прекрасно, но как увязать между собой известные нам факты? Ответ таков: уяснением их значения, их осмыслением. Например, если вы при знакомстве с каждым новым для вас фактом поставите следующие вопросы и ответите на них, то тем самым сможете увязать его с другими фактами.

Вот эти вопросы:

- а) Почему это так?
- б) Как получилось, что это так?
- в) Когда так бывает?
- г) Где так бывает?
- д) Кто сказал, что это так?

Если, например, мы узнаем фамилию незнакомого человека и фамилия эта обычна, то мы можем ассоциировать ее с каким-нибудь приятелем с такой же фамилией. Если же она необычна, то мы можем воспользоваться случаем и сказать человеку об этом.

Внимательно разглядывайте внешность нового знакомого. Замечайте цвет его глаз и волос, всматривайтесь в черты его лица. Обратите внимание, как он одет. Прислушайтесь к его манере говорить. Получите ясное, живое, яркое впечатление о его внешности и индивидуальности и ассоциируйте все это с его фамилией. В следующий раз эти яркие впечатления вновь возникнут в вашем сознании и одновременно помогут вам вспомнить и фамилию этого человека.

Не приходилось ли вам, встречаясь с человеком во второй и в третий раз обнаруживать, что вы помните род его занятий или профессию, но не можете вспомнить, как его зовут? Причина состоит в том, что занятие человека — это нечто определенное и конкретное. Оно имеет значение. Оно пристаёт к вам как липкий пластырь, тогда как не имеющая значения фамилия откатывается в сторону, подобно градинам с покатою крыши. Поэтому, чтобы наверняка запомнить фамилию человека, составьте какую-нибудь фразу, которая привяжет фамилию к занятию данного человека. Нет никакого сомнения в эффективности такого метода.

КАК ЗАПОМНИТЬ ТЕЛЕФОНЫ

Телефоны лучше всего запоминать, ассоциируя их со знаменательными датами, уже твердо закрепившимися в памяти.

Как легче всего запомнить следующие цифры?

- 1147 — год основания Москвы Юрием Долгоруким
- 1242 — год Ледового побоища на Чудском озере (Александр Невский)
- 1380 — год Куликовской битвы (Дмитрий Донской)
- 1799 — год рождения А.С. Пушкина
- 1812 — год Отечественной войны с Наполеоном
- 1837 — год смерти А.С. Пушкина
- 1861 — год отмены крепостного права в России
- 1870 — год рождения В.И. Ленина
- 1905 — год русской революции
- 1914 — год начала первой мировой войны
- 1917 — год Октябрьского переворота (В.И. Ленин)
- 1924 — год смерти В.И. Ленина
- 1941 — год начала Великой Отечественной войны
- 1945 — год окончания Великой Отечественной войны
- 1961 — год первого полета человека в космос — Юрий Гагарин
- 1985 — год начала перестройки в СССР

Приведу один пример.

Допустим, вам надо срочно заполнить номер телефона 242-13-80. Основываясь на вышеприведенных исторических датах, которые выучиваются наизусть, запоминаемый телефон — это Ледовое побоище (1242 год — без первой единицы) и Куликовская битва (1380 год).

Другие телефоны запоминаются аналогично.

ЧАСТЬ II. УДАЧА НЕ ПРИДЕТ К ВАМ САМА

Глава 7. Как найти подходящую работу и сделать так, чтобы вам ее предложили?

В наше не простое время многие люди оказались как будто бы не нужны, как будто и не у дела. Хотя во многих случаях это достаточно опытные и квалифицированные специалисты. В последнее время с такой проблемой обращаются ко мне довольно многие. Вот одно из писем.

И.Л.

Недавно подруга дала мне почитать одну из ваших книг. Из нее же я узнала, куда вам написать. Дело в том, что после окончания института, а закончила я его с красным дипломом, никак не могу найти работу. Постоянно проваливаюсь то на одном, то на другом... Объясните, пожалуйста, по подробнее... Ангелина, 24 года, г. Самара (.)

* * * * *

Поиск работы не прост. Случается, что незнание каких-то мелочей, незначительных деталей начисто перечеркивает все затраченные усилия. Какова же оптимальная технология поиска работы и всего, что связано с этим делом?

(!)

Для успеха в любом деле довольно существенным является разумное планирование. Если же первый план провалится, не беда: замените его другим. Если и этот новый план не оправдает никаких надежд, опять же не спешите отчаиваться, а садитесь за разработку следующего проекта и ищите нетривиальное решение — пока план не заработает. Именно на этом этапе многие отступают из-за отсутствия настойчивости. Помните: если план не осуществляется, то вместо того, чтобы понапрасну расстраиваться, надо заменить его другим. Вот и вся хитрость! Главное, чтобы этот план был реальным и жизнеспособным. Ваши достижения целиком и полностью зависят от глубины его проработки... И не бойтесь начинать все сначала.

ПЯТЬ СПОСОБОВ НАЙТИ ХОРОШУЮ РАБОТУ

1. Рекрутинговое агентство. Вы должны выбирать только заслуживающие доверия агентства. Вообще-то например, у нас в Москве таких сравнительно немного.
2. Объявления и реклама. Просматривайте газеты, листайте журналы и еженедельники. Запомните: объявлениям можно доверять только в том случае, если кто-то уже воспользовался ими и получил место, устраивающее, хотя бы на первых порах.
3. Резюме. Их следует направлять факсом (абонируйте для себя номер факса на главпочтамте) в адрес фирм и предпринимателей, нуждающихся в тех услугах, которые вы можете предложить.
4. Предложение личных услуг через знакомства.
5. Личное знакомство. В некоторых случаях целесообразней напрямую обратиться к предполагаемому работодателю, для чего лучше все-таки составить запрос с вашими предложениями в письменном виде, поскольку наниматели очень часто любят советоваться со своими заместителями, рассматривая ту или иную кандидатуру.

САМЫЙ ВЕРНЫЙ СПОСОБ УСТРОИТЬСЯ НА РАБОТУ

Для недавних выпускников (а также для тех, кому за тридцать, которые могут позволить себе задуматься о перемене карьеры) вернейшим способом приоткрыть дверь нужной им фирмы может стать работа бесплатно.

Во-первых, ни один начальник не откажется от дополнительного работника, которому не нужно платить. Ведь даже если ничего не выйдет, расходов-то никаких.

Во-вторых, понаблюдав несколько недель за вашей напряженной работой, даже самый черствый работодатель почувствует угрызения совести или уступив настояниям со стороны ваших новых коллег и предложит вам символическое жалование. После этого вас зачислят в штат — и путь открыт.

В-третьих, терять-то вам нечего, а приобрести действительно может очень и очень многое. Шанс поработать в первоклассной фирме (если возьмут) невозможно переоценить. Упоминание о работе в ней будет весомо смотреться в вашем резюме. Если выбор сделан правильно, вы все узнаете из первых рук. Вы будете учиться на лучших примерах. Вы обзаведетесь контактами, которые могут оказаться очень полезными годы спустя...

НА ПУТИ К РЕЗЮМЕ И ИНТЕРВЬЮ

... Допустим, вам наконец-то повезло и появилась реальная возможность получить работу, интересную и хорошо оплачиваемую. Однако вы в панике: вам предложили составить резюме и подготовиться к интервью.

Наша жизнь действительно меняется с такой умопомрачительной скоростью, что порой мы с трудом успеваем понять и запомнить новые слова, обозначающие не менее новые явления сегодняшней действительности — биржа, дилер, брокер, консенсус, ваучер... Но встречаются и слова, казалось бы, давно известные, однако новые условия наполнили их иным смыслом. Поэтому будьте осторожны. Если вам

предложили составить резюме, то не пытайтесь написать краткий анализ с выводами о деятельности фирмы, на которой вы собираетесь работать. Если же вас приглашают на интервью, то не рассчитывайте в кабинете менеджера по кадрам увидеть корреспондента с включенным диктофоном. И даже привычное для вас слово "автобиография" при устройстве на работу в наши дни приобрело несколько иной смысл, так как его написание заставит вас вспомнить совсем иные этапы вашего жизненного пути.

РЕЗЮМЕ

Еще совсем недавно, года два–три назад, резюме было принято рассылать факсом при устройстве в инофирмы или совместные предприятия. В последние годы эту форму подбора кадров стали все чаще применять и отечественные работодатели, постепенно отказываясь от принятой у нас системы телефонного звонка и переходя к более цивилизованной — конкурсной — системе набора персонала.

По сути резюме напоминает анкету для личного дела, которую всем нам приходится заполнять в отделах кадров. Однако по форме эти документы весьма существенно отличаются друг от друга и прежде всего есть разница в объеме. Объем резюме в идеале не должен превышать одну машинописную страницу. Работодатель будет анализировать его в ваше отсутствие. Поэтому постарайтесь составить текст так, чтобы ему было абсолютно ясно, кем вы бы хотели работать, что умеете делать и сколько хотите получать за свою работу. Именно по резюме отбираются кандидаты для интервью (личного собеседования), так что уже в резюме постарайтесь подчеркнуть не только свою индивидуальность, но и все положительные и необходимые для данной работы качества.

Прежде всего напишите свою фамилию, полностью имя и отчество, возраст, домашний адрес, телефон, по которому вас легче всего застать в дневное время. Дальше информацию правильнее всего излагать по пунктам.

1. Первым делом укажите должность, которую вы бы хотели занять. Если вы не знаете точно, как она называется, то опишите те функции и обязанности, которые должен выполнять человек на этой должности.
2. Сообщите сведения о своем образовании. Если оно у вас высшее, то укажите, какой вуз, по какой специальности и в каком году вы закончили.
3. Перечень предприятий и учреждений, в которых вам довелось работать, следует начинать с последнего и заканчивать первым, где вы, возможно, успели потрудиться несколько месяцев после окончания средней школы. Если во время учебы в школе или дневном вузе вы подрабатывали в "Макдональдсе" или вели передачу для школьников на кабельном телевидении вашего района и получали при этом зарплату, то укажите и это место вашей работы.
4. В этом пункте нужно указать все ваши дополнительные знания, умения и навыки. Если вы закончили курсы иностранных языков или менеджмента, владеете компьютером или лечебным массажем, водите автомобиль или имеете полезные для данной формы связи, обязательно укажите это в резюме. В наши дни, когда сама по себе значимость отечественного высшего образования (особенно не московских вузов) несколько девальвировалась, очень ценится дополнительное образование.
5. Здесь вы должны указать свое семейное положение, наличие детей, их количество и возраст. Число браков, в которые вы вступали ранее, указывать не нужно (фирму это не интересует). Если вы подаете резюме в иностранную компанию, то укажите свое гражданство. А если вы его составляете на английском языке, укажите еще и пол.

Будет совсем неплохо, если в дополнение к резюме вы приложите рекомендательное письмо с последнего места вашей работы или человека, хорошо известного в той сфере, где вы собираетесь работать. Практически на всех инофирмах, гостем которых я побывал, пара–тройка рекомендательных писем — строго обязательное условие.

Текст резюме набирают на компьютере и распечатывают обязательно на лазерном принтере. После этого внимательно редактируют. Ведь по тому, насколько красиво, аккуратно и грамотно оно будет составлено, работодатель сможет составить о вас свое первое впечатление. Обычно резюме отправляют по факсу, реже — почтой.

Не забудьте упомянуть о поощрениях и наградах, которые вы получили на предыдущей работе. В конце можете рассказать о своих увлечениях в нерабочее время. Например, о регулярных посещениях теннисного корта, бассейна или консерватории. Чем шире круг ваших интересов, вплоть до посещения публичных лекций по вопросам экологии, тем это предпочтительнее для работодателя.

Не лишним будет немного рассказать и о ваших человеческих качествах и особенностях характера. Однако здесь будьте осторожны. Если вы претендуете на роль рекламного агента, то не стоит подчеркивать свою любовь к работе в уединении и тишине. И наоборот. Собираясь посвятить себя составлению современных компьютерных программ, не делайте акцент на том, что вы чрезвычайно коммуникабельны и больше всего на свете любите путешествовать.

ИНТЕРВЬЮ

Обычно интервью проводит ваш будущий непосредственный начальник или комиссия из двух–трех человек. Самым трудным для вас в собеседовании станет то, что вы не будете знать, какие конкретно

требования предъявляет работодатель к тому, кто, по его мнению, должен занять данную должность. Если вам не удастся узнать это до начала интервью, то постарайтесь во время беседы продемонстрировать не только профессиональную компетентность, умение вести себя, правильно одеваться и природное обаяние, но и чисто человеческие качества, которые могут показаться привлекательными:

- дружелюбие
- общительность
- умение держать язык за зубами
- нелюбовь к конфликтам, особенно по пустяковому поводу.

Строить беседу, особенно ее первую часть, разумнее всего в форме вашего рассказа, чтобы работодателю не пришлось задавать слишком много вопросов. Ему может показаться, либо излишне скрытны, либо не умеете связно построить рассказ даже о самой себе. К тому же не исключено, что на большинство вопросов работодателя вам придется отвечать отрицательно, что едва ли сыграет в вашу пользу.

Постарайтесь избегать ответов типа "не знаю", "не умею и не считаю нужным этому учиться", "меня это не интересует" и т.д. В наши дни при приеме на работу ценится готовность претендента на должность овладевать навыками, сопутствующими основной профессии, а также его открытость для новых знаний. В рассказе о своей семье не пускайтесь в воспоминания детства и не козыряйте высокопоставленными родителями или заслугами других близких родственников. На работу принимают вас, а не ваших близких, поэтому и оценивать будут вашу собственную компетентность и деловые качества. Не расценивайте вопрос о том, замужем вы или нет и есть ли у вас дети, как посягательство на вашу личную жизнь. Работодатель просто хочет понять, сможет ли он вас привлечь к сверхурочной работе или командировкам.

Во многом успех на интервью будет зависеть и от того, какие вопросы и в какой форме будете задавать вы сами. Именно по ним ваш будущий начальник сможет составить представление о ваших деловых качествах и умении повернуть разговор в нужное вам русло. Большинство вопросов вам подскажет интуиция, но один вы должны задать обязательно: "Что будет входить в мои обязанности?" Вопрос этот далеко не праздный, так как на разных фирмах одинаково названная должность может предполагать совершенно разную работу. Из ответа вы должны четко определить для себя — та ли эта должность, на которую вы рассчитывали. И если что-то вам покажется неясным, то не стесняйтесь при этом задавать вопросы.

Если должность все-таки та самая, то обязательно поинтересуйтесь зарплатой (если, конечно, вам не сообщили о ней сразу же) и возможными перспективами профессионального роста. Не забудьте поинтересоваться, по какой причине уволилась ваша предшественница. Эта информация поможет вам составить кое-какое представление об обстановке и нравах, царящих на фирме. А у работодателя останется впечатление о вас как о девушке, не желающей повторять чужие ошибки.

В ходе беседы непременно уточните, когда и где вы сможете узнать о ее результатах. Даже если в ходе интервью вы засомневались в том, что именно эта должность, которая вам нужна, все равно не сообщайте об этом сразу же. У вас будет несколько дней все обдумать и взвесить, а отказаться вы всегда успеете. Не исключено, что если вы понравились на собеседовании, то даже в случае вашего отказа от предлагаемой должности ваши данные внесут в компьютерный банк данных и через некоторое время сделают для вас другое предложение.

Как бы не повернулось дело, постарайтесь оставить о себе самое хорошее впечатление — жизнь, как мы уже говорили, меняется с умопомрачительной скоростью.

РАССЕЛ Х.КОНУЭЛ "АЛМАЗНЫЕ ЗАЛЕЖИ"

В один прекрасный день к бедному фермеру Али Хафеду, жившему в довольстве в древней Индии, пришел буддистский священник и рассказал ему, как был создан этот мир.

"Когда-то земля была сплошным туманом. И тогда Всевышний простер свои персты к туману и он превратился в огненный шар. И этот шар носился по Вселенной до тех пор, пока дождь не упал на землю и не охладил ее поверхность. Потом огонь, взломав земную кору, вырвался наружу. Так возникли горы и долины, холмы и прерии.

Когда расплавленная масса, стекавшая по поверхности земли, остывала быстро, то она превращалась в гранит. Если же она остывала медленно, то она становилась медью, серебром или золотом. А после золота были сделаны алмазы." Мудрец сказал Али Хафеду: "Алмаз — это застывшая капля солнечного света. Если бы ты обладал алмазом размером с большой палец руки, — продолжал священник, — то ты мог купить всю округу. Но если бы ты владел алмазными залежами, то ты мог бы посадить на трон всех своих детей. И все это благодаря огромному богатству."

Али Хафед в этот вечер узнал об алмазах все, что можно было узнать. Но лег в постель, как всегда, бедняком. Он ничего не потерял, но был бедняком потому, что был не удовлетворен, а не удовлетворен потому, что боялся того, что он бедняк.

Всю ночь Али Хафед не сомкнул глаз. Он думал только об алмазных залежах. Рано утром он разбудил старого буддистского священника и начал умолять его рассказать. Священник сначала не соглашался. Но Али Хафед был так настойчив, что старый человек наконец сказал: "Ну хорошо. Ты должен отыскать реку, которая течет в белых песках среди высоких гор. Там в этих песках ты найдешь алмазы."

И тогда Али Хафед продал свою ферму, оставил семью на соседа и ушел искать алмазы. Он шел все дальше и дальше, продвигаясь на восток. Много воды утекло с той поры, пока он, наконец, не дошел до моря. После нескольких лет непрерывных поисков, будучи в полном отчаянии, он покончил с собой, бросившись в море.

Но это еще не конец истории, а только ее начало.

Однажды человек, купивший ферму Али Хафед, решил попоить верблюда в саду. И когда верблюд ткнулся носом в ручей, преемник Али Хафед заметил странное сияние, исходящее из белого песка, на дне ручья. Он присел на корточки, опустил руки в холодную воду и вытащил оттуда камень, от которого исходило огненное сияние. Он принес этот необычный камень домой и положил его на полку перед камином. Как-то в гости к новому хозяину пришел тот же старый буддистский священник. Открыв дверь, он тут же увидел сияние над камином. "Это алмаз! Али Хафед вернулся!". — "Нет, — отвечал преемник Али Хафед. — Али Хафед не вернулся. А это простой камень, который я нашел в своем ручье."

"Ты не прав! — воскликнул священник. — Я узнаю алмаз из тысячи других драгоценных камней. Клянусь всеми святыми, это — алмаз."

И тогда они отправились в сад и перерыли весь белый песок в ручье. И в нем были обнаружены драгоценные камни, еще более изумительные и более ценные, чем первый. На этом самом месте — и это случилось на самом деле, а не сказка — были найдены самые великолепные алмазы всех времен: и знаменитый Кохинор, и голубой алмаз Надежды, и знаменитый алмаз Регент. Все они сейчас хранятся в Лувре, в Париже.

Если бы Али Хафед вместо того, чтобы отправляться за тридевять земель, страдать от голода и жажды, а потом покончить с собой на чужой земле, остался бы дома и начал бы копать в своем собственном подвале, во дворе или своем саду, то он бы нашел "алмазные залежи". Каждый метр его фермы скрывал огромные богатства!

Эта история ярко иллюстрирует основную мысль:

возможность добиться собственного благополучия и благосостояния находится прямо здесь, в этом самом месте, в вашем городе, в вашем коллективе, в вас самих и каждый мужчина и каждая женщина, которые слышат меня, могут легко найти "алмазные залежи", то есть те возможности, которые принесут успех.

Запомните:

Что бы вы не делали, вкладывайте всю душу в свою работу и делайте это с душой, пока все не сделаете. Этот принцип подойдет всем... Это принцип делает людей великими во всем.

Глава 8. Как управлять конфликтными ситуациями?

Воспоминания о конфликтах, как правило, вызывают неприятные ассоциации: угрозы, враждебность, непонимание, попытки доказательства своей правоты, обиды... В результате сложилось мнение, что конфликт — всегда явление негативное, нежелательное для каждого из нас, а в особенности для руководителей, менеджеров, так как им приходится сталкиваться с конфликтами чаще других. Такая же точка зрения на конфликты отражается и в получаемых мною письмах. Вот, кстати, одно из последних.

И.Л.

Пишет вам президент концерна "Рос..." Владимир Константинович С. Из Владивостока. Мне 42 года, из них 10 лет — руковожу (вначале кооперативом, затем — фирмой...). Думал, что с опытом и годами конфликты поуменьшатся, но они все не убавляются... как же по-настоящему эффективно управлять конфликтными ситуациями?... (.)

Раньше считали, что конфликт — это признак неэффективной деятельности организации и плохого управления. В наше же время многие специалисты склоняются к той точке зрения, что некоторые конфликты даже в самой эффективной организации при самых лучших взаимоотношениях не только возможны, но и желательны. Нужно только уметь управлять конфликтом.

(!)

Чаще всего конфликт проявляется в виде специфических реакций людей друг к другу. В связи с этим конфликты всегда обретают межличностную окраску. И хотя имеются различные классификации конфликтов, все они в основу кладут феномен межличностного взаимодействия. Конфликт начинается с возникновения конфликтных ситуаций.

Конфликты бывают открытыми и скрытыми. Первые лежат на поверхности, а вторые спрятаны за ширму благоприятных отношений. Скрытые конфликты можно распознать лишь по косвенным проявлениям. Руководителю коллектива желательно иметь представление о признаках возникновения конфликтных ситуаций. Что же приводит людей к противостоянию друг друга?

Наиболее характерными признаками конфликтных ситуаций в коллективах являются:

- а) факты унижения достоинства личности в официальной или неофициальной обстановке;
- б) резкое изменение в отношении к работе (функциональным обязанностям);

- в) факты уклонения от выполнения указаний, распоряжений непосредственных начальников;
- г) обоюдное или одностороннее словесное или физическое оскорбление;
- д) замкнутость, уединение, подавленность отдельных лиц;
- е) формальная постановка работы по управлению персоналом;
- ж) негативные суждения об окружающей обстановке, о жизни и деятельности сослуживцев и должностных лиц.

Конфликты в организациях имеют, как отмечалось, межличностную окраску. В силу особенности организационного климата в конфликты втягиваются и рядовые труженики, и руководители. Так, в рабочей группе, представляющей основную организационную структуру организации, можно наблюдать в основном три вида конфликтных ситуаций:

- а) все подчиненные находятся в конфликте друг к другу;
- б) все подчиненные настроены против лидера;
- в) группа разделяется на диады и триады.

В первом случае конфликтная ситуация складывается в результате того, что подчиненные чувствуют препятствие к достижению цели вследствие того, что лидер при организации работ отдает явно предпочтение только одному работнику.

Во втором — причиной служат намерения лидера внести какие-то изменения в сложившиеся стереотипы трудовой деятельности подчиненных. Такая ситуация складывается, когда лидер при организации деятельности подчиненных старается действовать единолично, избегая гласности.

Третья ситуация возникает в тех случаях, когда в группе появляются любимчики.

Российские исследования показывают, что всех работников по приверженности к конфликтам можно разделить на три группы: устойчивые к конфликтам, удерживающиеся от конфликтов и конфликтные. Численность третьей группы составляет где-то около 6—7% от всей совокупности работающих. Это относительно многочисленная группа трудных людей, создающая различные эксцессы в системе управления. Примерно такие же пропорции отмечаются психологами зарубежных стран.

По данным английского исследователя менеджмента Роберта Брамсона только

10% работников являются конфликтными личностями
--

Этот вывод он сделал на основе опроса 400 менеджеров различных британских компаний. По мнению Брамсона для того, чтобы обеспечить в подразделении благоприятный психологический климат, надо прилагать главные усилия лишь к десятой части персонала. Остальные 9/10 сами стремятся к упорядоченности. Среди трудных Брамсон выделяет пять типов возмутителей спокойствия — таких как агрессивные, жалобщики, нерешительные, безответственные, всезнайки.

ТИПЫ КОНФЛИКТНЫХ ЛИЧНОСТЕЙ

Агрессивные. Подразделяются на три полтипа: "танки", "снайперы" и "взрывники". Для первых характерна горло поднятая голова, громкий голос и ощущение самоуверенности. "Танки" абсолютно уверены в том, что они знают нужды и чаяния своих коллег и что их советы — самые компетентные. Но ладить с ними можно. Единственное, чего не любят "танки" — это агрессивных реакций со стороны тех, с кем они общаются. При общении нужно смотреть им прямо в глаза, называть по имени и фамилии, при высказывании несогласия чаще употреблять фразы "по моему мнению", "как мне представляется" и т. д. Чтобы добиться в споре с "танками" каких-то успехов, надо дать им возможность "выпустить пар", и тогда они делаются нередко даже ручными.

"Снайперы" действуют по-другому, они стреляют в людей различными колкостями и остротами и тем самым вносят расстройство в коллективные действия сотрудников. Самым эффективным приемом воздействия на "снайперов" является прямая на них атака. Если потребовать, чтобы "снайпер" подробно разъяснил, что он мыслит под той или иной своей остротой, тот сникает и затихает. Однако здесь важна одна деталь: атаку на "снайперов" следует проводить так, чтобы они не теряли своего лица. Иначе они взрываются, или затаиваются "с камнем за пазухой".

"Взрывники" — это те, кто внезапно оглашает помещение криками, кто обрушивается на оппонентов с бранью. Эти типы так артистично выходят из себя, что создают впечатление у окружающих будто их сильно обидели, подкусили, будто под них делают "подкоп". Тактика обращения с такими типами очень проста: дайте им выплеснуть из себя накопившиеся эмоции. Тогда минут через пять эти типы начинают ощущать потребность извиниться.

Жалобщики. Обычно пересыпают свою речь словами "всегда" или "никогда". Эти типы так красочно описывают свои "беды", что у слушателя нередко складывается мнение в их пользу. Они хотят, чтобы их слушали в спокойной обстановке и непременно сидя. Ошибку допускает тот, кто соглашается с жалобщиками или наоборот доказывает им, что они не правы. Лучшее, что можно сделать в таких случаях — это перефразировать жалобы своими словами, дав этим типам понять, что переживание их замечено.

Нерешительные. Обычно встречаются два подтипа: "аналитики", те, что боятся сделать ошибку, и "добряки", те, что не хотят навредить себе врагов. Подобного типа люди делают так много пробных шагов перед тем, как что-либо сделать, что вызывают раздражение у окружающих. Чтобы решиться на какой-либо

шаг, "аналитики" готовы перерыть гору документов, проделать массу вычислений. Будучи слишком осмотрительными, они, если уж на что решились, то непременно добьются успеха. Нерешительные сторонятся тех, кто на них оказывает давление. Навязанные им предписания они исполняют без энтузиазма.

Безответственные. В какой-то степени — это тревожные личности, однако тревоги порождают у них не уход от конфликта, а агрессию. Самое лучшее, что действует на таких людей, так это дружеское расположение к ним. С этими типами не нужно тратить время на разговоры. Если они почувствуют к себе теплоту отношения, поведение их как бы само собою войдет в рамки.

Всезнайки. Это прежде всего "эрудиты", суждения которых оказываются на 75% профессионально обоснованными, и "липовые эрудиты", которые лишь на словах пытаются доказать свой профессионализм. "Эрудиты" в сущности являются ценными работниками, но они ведут себя так вызывающе, что порождают у окружающих чувство неполноценности. Тем, кому по воле судьбы, приходится иметь дело с "эрудитами", нужно всегда продумывать свою тактику действий. Если "эрудиты" слишком зарываются, то их можно остановить конкретными вопросами. Следует помнить, что "эрудиты" редко соглашаются на то, чтобы признать свои ошибки.

РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ

Конфликты, как указывалось выше, бывают открытыми и скрытыми. Если первые лежат на поверхности, видны невооруженным глазом, то вторые скрыты от глаз наблюдателя. Они распознаются по косвенным признакам, среди которых главное — это напряженность в межличностном общении. Задачи руководителя — поднять скрытые конфликты на поверхность и разрешить их. Стратегия здесь предельно проста: нужно выяснить причину конфликта, определить цели конфликтующих сторон, наметить сферы сближения точек зрения конфликтующих и уточнить поведенческие особенности субъектов конфликта. Для этого следует провести зондаж обстановки путем постановки серии вопросов:

Причина конфликта. Осознают ли конфликтующие стороны причину конфликта? Нужна ли им помощь для выхода из конфликта? Где находится причина конфликта, внутри группы или за ее пределами? Обращались ли конфликтующие за помощью?

Цели конфликтующих. В чем конкретно заключается цель деятельности конфликтующих? Все ли стремятся к этой цели? Есть ли общая цель, которая могла бы объединить усилия конфликтующих? Разногласия сторон касаются цели деятельности, или средств для ее достижения?

Сферы сближения. По каким проблемам конфликтующие могли бы выработать общие взгляды? Это, конечно, проблемы деловой и эмоциональной атмосферы, способствующей установлению благоприятного психологического климата в организации.

Субъекты конфликта. Кто является лидером мнений? Кто дирижирует ситуацией? Кто выслушивает оппонента, а кто только ставит вопросы? Как относятся люди друг к другу? Каковы особенности языковых и неязыковых факторов общения (осанка, поза, жесты)? Кто пассивен? Действуют ли среди конфликтующих общепринятые нормы поведения?

НОВЫЕ ТАКТИКИ

Разработаны модели управления этим процессом. Одна из них подготовлена американцами Р.Блейком и Дж. Моутон. Согласно этой модели конфликтующие личности (группы) всегда действуют в локусе двух независимых параметров — соперничество и уступчивости. Как бы противоборствующие стороны не конфликтовали, они волей-неволей наталкиваются на "кооперативный" вектор, который выносит их на компромисс и сотрудничество. Задача руководителя заключается в том, чтобы ускорить этот выход.

Активность взаимодействия			
Высокая активность	3. Доминирование	6. Взаимные уступки	9. Сотрудничество
Активность средней степени	2. Пренебрежение противоречиями	5. Компромисс	8. Воодушевление оппонента
Пассивность степени	1. Поддержание статуса	4. Апелляция к установленным "правилам игры"	7. Уступка оппоненту
	Жесткость	Гибкость средней степени	Высокая степень гибкости
	Гибкость доказательства		

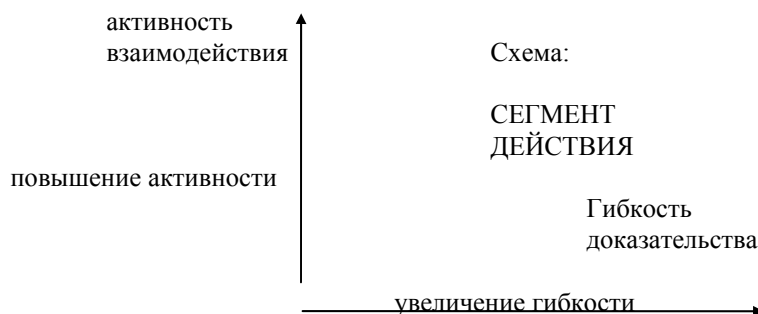
Схема: Универсальная матрица решения конфликтов

Данная модель дает возможность выбрать тактику воздействия на конфликтующих практически в любых условиях. Однако она ограничена по вариантам влияния. Более полной, а поэтому и более эффективной будет модернизированный вариант модели, включающий девять ключевых тактик воздействия (в модели Р.Блейка и Дж. Моутон — пять тактик). Суть дела здесь заключается в следующем.

Когда перед менеджером или руководителем предприятия возникает проблема какую тактику избрать, воздействуя на работника, имеющего ошибочное суждение по важному вопросу, или как действовать, примиряя двух противоборствующих лиц, избираются самые различные варианты тактик. Основанием для выборов служат вполне конкретные доктрины. Так, если руководитель, поставленный перед дилеммой выбора тактики действий, задает себе два вопроса:

- "Как гибко я буду доказывать свою точку зрения?" и
- "С какой активностью я буду взаимодействовать с другими?",

то он окажется в локусе деятельности, ограниченном векторами "гибкость доказательства" и "активность взаимодействия" с другими.



Действуя в этом локусе субъект деятельности будет иметь набор из девяти тактик.

1. Поддержание статуса. Жестокость доказательства, пассивное взаимодействие. Избегание или откладывание действий, направленных на доказательство своей точки зрения. Тактика применяется для выигрыша времени, подготовки союзников, накопления резервов. Такая тактика уместна также во имя достижения более важных или высоких целей. Применяется также, когда требуется время на личную подготовку или на случай выжидания более благоприятного стечения обстоятельств.

2. Пренебрежение противоречиями. Жестокость доказательства, активность взаимодействия средней степени. Улаживание проблем, которые могут осложнить обстановку. Акцентирование внимания на свою точку зрения. Тактика применяется в том случае, когда нужно утвердить свою позицию, но когда нет полномочий по управлению другими лицами. Уместна также, когда нет времени для всесторонней дискуссии или когда оппонент не готов к осознанию всех событий.

3. Доминирование. Жестокость доказательства, высокая активность взаимодействия. Используются методы убеждения, внушения, поощрения и наказания. Тактика применяется в условиях, когда нет времени для дискуссии, когда руководитель уверен, что лица, вовлеченные в конфликтную ситуацию, ничего дельного предложить не смогут или когда свою точку зрения руководитель считает единственно правильной.

4. Апелляция к установленным "правилам игры". Средняя степень гибкости доказательства, пассивное взаимодействие. Соглашение с оппонентами по поводу того, что нужно руководствоваться общепринятыми нормами или инструкциями. Широко используются документы по правовому регулированию отношений. Тактика применяется в том случае, когда любые действия оцениваются значительно выше, чем бездействие. Тактика уместна, когда требуется показать свою приверженность к узаконенным ритуалам.

5. Компромисс. Средняя степень гибкости доказательства, средняя степень взаимодействия. Соглашение по поводу осуществления, несмотря на то, что точки зрения остаются различными. Тактика применяется в тех случаях, когда стороны убеждены, что сближение не произойдет. При этом стороны считают, что принятие какой-то иной линии поведения может оказаться пагубным. В результате, обе стороны действуют под своими лозунгами, но оглядываются на договоренность.

6. Взаимные уступки. Средняя степень гибкости доказательства, высокая степень взаимодействия. Уступка оппоненту по какой-то проблеме и получение уступки в ответ. Тактика действий заключается в неоднократном предложении разумной уступки. Тактика может применяться в тех случаях, когда оппоненты ощущают явную выгоду от взаимных уступок или когда отказ от уступок им обойдется значительно дороже.

7. Уступка оппоненту. Высокая степень гибкости в доказательстве и пассивность во взаимодействии. Несмотря на расхождение во взглядах один оппонент воздерживается от противоборства: он рассматривает эти взгляды не существенными. Другая сторона считает свои взгляды важными. Такая тактика уместна также в том случае, когда за счет уступки по тактическим вопросам можно обеспечить выигрыш по стратегическим.

8. Воодушевление оппонента. Высокая степень гибкость доказательства, средняя степень взаимодействия. Содержание действий: воодушевление, призыв индивидов к разрешению проблемы, выражение готовности оказать всемерную помощь. Тактика применяется в тех случаях, когда другая сторона способна, но не уверена в разрешении проблемы.

9. Сотрудничество. Высокая степень гибкости доказательства, высокая степень взаимодействия. Тактика заключается в совместном деловом обсуждении точек зрения. Отыскиваются решения, которые соответствуют потребностям и интересам обеих сторон. Тактика применяется при разрешении сложных проблем, а также в том случае, когда участники конфликта желают мирного исхода.

Глава 9. Как проводить переговоры?

В последнее время мы становимся свидетелями переговорного процесса. Переговоры — новая неотъемлемая часть нашей жизни. Мы ежедневно ведем их с партнерами и конкурентами, начальниками и подчиненными, врагами и любимыми людьми. Тот, кто не умеет договариваться, никогда не найдет работу, не заработает достаточно денег, не преуспеет в бизнесе. И даже не создаст семью, ибо попросить руки и сердца (ка это может, извините, и не цинично) — значит провести успешные переговоры. И об этом и многом-многом другом письма, много писем... очень много.

И.Л.

... Создав небольшую фирму, несколько лет я преуспевал. Но в последние месяцы почему-то стали срывать переговоры... Ушел мой первый заместитель, который в свое время очень мне помогал... Недавно мне дали почитать ваши книги "Как найти себя и начать жить", "Технологии успеха"... Каким образом можно повысить эффективность переговоров?... Анатолий Васильевич, 53 года, г. Тюмень (.)

Вам приходилось принимать участие в многочасовом перетягивании каната? Нет? Вы не готовы к таким перегрузкам? Напрасно. Затраты энергии на многочасовой переговорный процесс намного больше.

(!)

Еще совсем недавно искусству договариваться с партнерами и соперниками учили разве что дипломатов. Но сегодня даже средней руки предприниматели могут попасть впросак, не владея азами делового общения, надеясь на авось.

... Бывший подчиненный пригласил Алексея в ресторан "Прага" — посмотреть, "как оно там теперь" и поболтать о том, о сем. Конечно, Алексей не поверил в столь невинный повод — что же ему действительно надо?! Однако запись в еженедельнике сделал, да и любопытно было посмотреть на вновь открывшуюся "Прагу". А охота, как известно, пуще неволи.

В кои-то веки вовремя закончив работу, пережив неприятные минуты телефонного разговора с женой, которая "забыла, как он выглядит", Алексей приехал к всенародно любимому месту и встретил у входа милого и улыбчивого Петра — бывшего сотрудника своей фирмы. Около года назад Петр открыл собственное дело и, таким образом, стал его, Алексея, конкурентом.

Дальше все происходило по законам приключенческого жанра. Вместе с Петром Алексей поднялся в заранее забронированный кабинет, где стол ломился от яств и обилия горячительных напитков. Алексей был искренне тронут таким приемом. Единственное, что показалось ему немного странным, — присутствие еще пары-тройки таких же улыбчивых ребят. От их взглядов Алексею стало как-то не по себе.

Но оказывается, бывший коллега решил отметить удачное подписание контракта с новым зарубежным партнером и поэтому захватил с собой коммерческого директора, юриста и начальника внешнеэкономического отдела. Все они милейшие ребята и квалифицированные специалисты. В чем через некоторое время Алексей убедился. За дверями стояли на страже обходительные охранники, которые, ясное дело, отвечали за жизнь Алексея головой, так что в безопасности сомневаться не приходилось. Алексей наконец вспомнил, что не с утра. И понеслось...

После литра выпитого милейший приятель вдруг сообщил, что подписал контракт на поставку товара с западным партнером Алексея, да еще на более выгодных условиях, да еще с перспективой заключения эксклюзивного договора. Остальное наш герой помнил слабо.

Через неделю Петр появился в офисе бывшего шефа с подписанным дилерским соглашением, в котором Алексей признавал его право эксклюзивного поставщика данного товара на территории России.

На следующий день Алексею позвонил зарубежный производитель и выразил искреннее изумление: с какой стати тот делегировал все права своему конкуренту?! Действительно ли Алексей расторгает с ним партнерские отношения?!

И хорошо еще, что производитель позвонил и спросил...

ЗА СТЕКЛОМ И НА СТЕКЛЕ

Совершенно очевидно, что переговоры должны быть тщательно подготовлены. По существу, они начинаются задолго до того, как стороны сядут за стол и приступят к непосредственному обсуждению вопросов.

В идеале переговорная комната похожа на комфортабельную тюрьму, разве что без решеток и парашаи. Минимум украшений на стенах, никакого шума. Люди собрались на мозговой штурм, им не до сантиментов и

развлечений. Стол должен быть большим или раздвижным, чтобы при необходимости свободно уселось несколько человек.

Некоторые фирмы, как уловку, используют комнату с дивным видом из окна. Часто это нужно лишь затем, чтобы усыпить бдительность другой стороны, заставить ее расслабиться и, таким образом, пойти на какие-то уступки.

Во многих западных и некоторых отечественных компаниях стены и пол в переговорных комнатах делают из прочного стекла — тем самым как бы подчеркивается желание вести открытую ("прозрачную") игру. В этом случае партнеры уверены, что на выходе их не встретят вооруженные гангстеры.

Примерно таким же образом устроена переговорная комната в центральном офисе московского Автобанка на Лесной. Из нее видно, что делается в коридоре, но не наоборот. Стены "просматриваются" только в одном направлении — узнать, что творится в переговорной, невозможно. Для борьбы с различного рода прослушивающими устройствами в переговорной комнате устанавливается электронная защита (род глушилок), которая делает запись невозможной.

Все важные переговоры, как правило, записываются на пленку — видео или аудио. Увы, российское законодательство и криминальная обстановка таковы, что лишнее доказательство ваших договоренностей никогда не помешает. Так, во время последних президентских выборов полным ходом записывались переговоры представителей команды президента с российскими олигархами. Избирательная компания финансировалась через оффшорные фирмы. И чтобы потом не получить неприятностей от налоговой инспекции, банкиры старались заручиться документальным подтверждением договоренностей.

Знаменитый американский исследователь Х. Райфа как-то провел социологический опрос среди финансовых менеджеров и банковских служащих. Им было предложено оценить по 5-балльной шкале действия, качества и навыки, необходимые для ведения переговоров. Например, умение убедить партнера, способность вызвать уважение, способность расположить к себе собеседника, компетентность и профессионализм.

Наибольшую суммарную оценку получили действия, связанные с предварительной подготовкой к переговорам.

Так что самое важное — уметь спланировать переговоры и собрать всю необходимую для них информацию

Чисто технический вопрос:

на чьей территории вести переговоры? Желательно на своей: родные стены греют. К тому же здесь под рукой любой специалист, вся информация, необходимые средства против подслушивающих устройств. Но иногда встреча демонстративно переносится на территорию партнера, если по той или иной причине (может, для устрашения конкурентов) вам важно "засветить" сам факт переговоров.

Еще вариант — перенести беседу в ресторан, на дачу или даже в баню. Устраивать итоговую встречу в неформальной обстановке с неизвестным вам бизнесменом опасно. Другое дело, если разговор идет с давним партнером — тут поговорить можно и в сауне. Правда, как мы уже знаем, подслушивают и подсматривают за бизнесменами и политиками даже в банях. Так что баню в случае секретной сделки следует защитить от "ушей" по последнему слову техники.

И все таки неформальная обстановка иногда располагает к самым доверительным и долгосрочным отношениям. Сделка 1995 года на сумму 19 миллиардов долларов о слиянии компаний "Walt Disney" и "ABC" была обстряпана на курорте. Говорят, решающая встреча между руководителями компаний Майклом Эйсером и Томом Мерфи произошла на поле для игры в гольф.

Так что иногда для успеха в бизнесе достаточно найти то самое поле, на котором встречаются миллионеры. А предварительно самому стать миллионером, чтобы не выгладеть на фоне остальных белой вороной.

"ПРАВАЯ, ЛЕВАЯ ГДЕ СТОРОНА..."

Очень важно решить, кто будет представлять интересы вашей стороны. Если вы отправляете на переговоры человека или людей, в компетенцию которых не входит подписание документов, то вы искусственно переговоры замедляете. Впрочем, порой возникает такая необходимость.

Отправляя на переговоры с мужчиной своего заместителя — женщину, вы вынуждаете партнера быть более уступчивым. Если ваша позиция не слишком сильна, стоит привлечь нескольких людей: сильному противнику будет труднее убедить каждого из ваших представителей.

Если вы рассчитываете на конструктивный диалог (то есть на такой, какой займет минимум времени и увенчается положительным результатом), то

не следует включать в делегацию людей эмоциональных, а еще конкретнее — эмоциональных женщин.

Но если, наоборот, ваша цель — тянуть время или "отшить" вчерашнего партнера, то таким особам почетное место в первых рядах делегатов.

Если вашу компанию представляют несколько человек, то они могут разыграть своих оппонентов. Например, примерить на себя маски доброго и злого следователей. Один будет от всего шумно предостерегать, а второй — предлагать пряник. Такая стратегия переговоров тоже возможна.

Еще одно правило ведения переговоров: не раздувайте делегацию. В период социализма СССР любил посылать на международные переговоры большое количество участников. "Каждое ведомство норвило всунуть пару-тройку своих людей", вспоминал один дипломат. Однажды на международную встречу в Токио приехало шесть министров — каждый со своей свитой. Каждый приготовил свои предложения, а совместное коммюнике так и не было подписано.

Перед началом переговоров постарайтесь установить с представителем другой стороны партнерские отношения. Предложите ему выкурить по сигарете, расскажите как были в воскресенье на рыбалке или припомните анекдот, способный вызвать в нем чувство мужской солидарности. (Какие экспромты самые лучшие? — Те, которые заранее подготовлены. Это я про анекдоты: готовь сани летом, а телегу зимой). В этом случае он, возможно, не сможет быть слишком агрессивным во время деловой части вашей встречи и легче пойдет на уступки.

Надо быть готовым к тому, что переговоры — процесс затяжной. Если, к примеру, вы просите кредит, то не обижайтесь на проволочки. Таковы правила игры и уж коли вас откровенно не "посылают", изобретайте все новые и новые аргументы в свою пользу, убеждайте. Вполне вероятно, вы добьетесь своего — при должной настойчивости.

Вообще, в любых переговорах одна из сторон имеет позиции более слабые, чем другая. Грубо говоря, один выступает как проситель. Не бойтесь обнаружить эту свою роль. Ваша задача — при самых слабых позициях найти аргументы для партнерского диалога. Вы должны вести себя как партнер. Пусть пока неравноправный, но с большими перспективами.

МАЛЕНЬКИЕ ТАКТИЧЕСКИЕ ХИТРОСТИ

Тактика ведения переговоров — особая наука. Однако некоторые приемы хорошо известны. К примеру, каждый хотя бы однажды пользовался знаменитым дипломатическим приемом "ухода" от нежелательного обсуждения.

Вспомните: вы на экзамене... дрожащей рукой тянете билет и — "вот непруха!" — по одному из трех вопросов вы ни в зуб ногой. Как быть? Вам ответит любой первокурсник. Скажите два-три предложения о том, чего не знаете и смело переходите к следующему вопросу. Короче: не знаешь, что ответить — смени тему.

Можно, правда, честно заявить, что вы не готовы обсуждать проблему и хотели бы отложить ее до следующей встречи. Такой ход хорош, если вы не хотите полностью открывать карты партнеру по переговорам, а он заинтересован выведать у вас как можно больше.

Но можно уйти от нежелательной дискуссии, прибегнув к пышной речи с яркими эпитетами и красноречивыми междометиями. Например, у вас спрашивают, почему задерживаются платежи по контракту. И вы отвечаете так же пространно и убедительно, как экс-Генеральный секретарь Михаил Сергеевич Горбачев:

"Да, мы согласны, были некоторые задержки в платежах. Мы тщательно изучили причины, а также возможности их устранения. Причины эти были разнообразны. Имели место как объективные, так и субъективные факторы. В настоящее время этому вопросу уделяется особое внимание. Мы много работаем в этом направлении. Все это делается в интересах нашего общего дела. Здесь открываются огромные перспективы для дальнейшего успешного сотрудничества, которое ведет нас к светлому будущему."

Еще один очень симпатичный способ уйти от нежелательных обсуждений — шутка. Например, президент банка интересуется у главы аудиторской фирмы, почему до сих пор не подан отчет о проверке финансовой деятельности. Вместо долгих оправданий аудитор может отшутиться: "Вы заметили, мы с каждым годом разом все быстрее и быстрее готовим вам отчет?"

Отсутствие чувства юмора — диагноз, которого боится любой, даже очень властный человек. Отклик на шутку — его естественная реакция. Согласитесь, отшутиться всегда лучше, чем пускаться в изложение всех причин, помешавших вам вовремя провести аудиторскую проверку и сдать этот самый отчет. Унизительные оправдания могут закончиться для вас печальным образом.

... К известным тактическим приемам относится "выжидание" или, на жаргоне дипломатов "салями". Это очень медленное, постепенное приоткрывание своих позиций — оно похоже на нарезание тонких кусочков колбасы. Такой прием поможет выведать максимум информации и только после этого сформулировать собственные предложения.

Подождите пока собеседники устанут. Потом смело перечисляйте проблемы, по которым уже достигнута договоренность. И, словно по инерции, включите в список последний и самый важный для вас вопрос. Частенько такие приемчики помогают добиться невозможного. По крайней мере, вероятность благоприятного исхода для вас увеличивается.

Еще один пример тактического приема — "пакетирование" или "увязка". К рассмотрению предлагается сразу пакет предложений. Одни из которых привлекательны для вашего партнера, другие более важны для вас. Но шансы быстро и полюбовно завершить переговоры увеличиваются.

2. Когда цена не стыкуется с чем-то еще.
3. Когда от вас требуют отказа от принципов.
4. Когда вы потратили кучу денег и времени.

Как получить больше информации, чем дать

1. Люди любят поговорить о себе. Дайте им такую возможность.
2. Приучите их отвечать на вопросы.
3. Извлекайте выгоду из затруднительного положения собеседника.
4. Ищите скрытые обстоятельства.

Что делать с вопросами, на которые вы не хотите или не можете ответить

1. Уклонитесь от ответа.
2. Похвалите вопрос.
3. Перефразируйте вопрос.
4. Отфутбольте вопрос его автору.

Вы не сможете сказать "да", пока не научитесь говорить "нет"

1. Понятно ли вам, о чем идет речь?
2. Поддаетесь ли вы влиянию группового мнения?
3. Как представлены возможности выбора?
4. Смотрите ли вы дальше той информации, что есть под рукой?
5. Не переоцениваете ли вы свои успехи?

18 способов получить свое на переговорах
или тактики воздействия на контрагента

1. Тактики использования физиологических потребностей. (Расслабьте собеседника глотком бренди или виски. Как самому пить и не пьянеть — выходит за рамки этой книги).
2. Тактики основанные на сексуальных потребностях. (Многие деловые люди постоянно держат возле себя привлекательную девушку в качестве секретаря, отвлекая этим внимание контрагента на переговорах. Что предпринимается еще? Молчу, молчу...).
3. Тактики основанные на возрастных различиях. ("Учительский рефлекс" покровительности и "сыновья почтительность" услужливости могут быть эффективными).
4. Тактики основанные на этнических и национальных стереотипах. (Некоторые торговцы с Кавказа выставляют в качестве продавца своего товара русскую женщину. Уважайте традиции другого народа).
5. Тактики основанные на мотиве достижения. (Найдите "точку входа" в самооценку контрагента. Эффективна лесть насчет одежды, поведения, поступка).
6. Тактики использования социального статуса. (Именно поэтому в правлениях фирм появляются президенты, вице-президенты, а генерального директора окружает десяток первых и вторых заместителей).
7. Тактики основанные на чувстве неполноценности. (Можно повлиять на решение человека с комплексом неполноценности, надавливая на его "болевы точки" — маленький рост, лысина, очки, полнота и др.).
8. Тактики использования религиозных чувств. (Обсуждая проблему заработной платы со своими подчиненными, можно всегда апеллировать к христианскому смиреннию, скромности, терпению и др., что вы вспомните).
9. Тактики использования потребности в доверительных отношениях. (Установление доверительных отношений в российских условиях, как правило, требует достаточно долгого времени. Однако испытанными средствами для того, чтобы ускорить их появление являются личные и письменные рекомендации авторитетных лиц, а также демонстрация собственной заинтересованности в доверии).
10. Тактики использования личных привязанностей — марок, собак, кошек, футбола, хоккея, красивых женщин, маленьких детей, охоты, рыбалки... (прощупывание личных привязанностей может быть сделано довольно быстро ненароком брошенной, случайной фразой о результате последнего футбольного матча, вопросом о том, как прошел последний уик-энд. Однако лучше всего предварительно собрать точную информацию о частной жизни контрагента).
11. Тактики использования материально интереса — начиная от "рекламных" дорогих авторучек и прочих канцелярских принадлежностей для технического персонала и заканчивая шифрованными счетами в банках Цюриха и Женевы для лиц высокого ранга (однако всегда остается под вопросом надежность продажных людей и опасность того, что они могут быть перекуплены кем-то еще. Тогда всю вашу поднаготную выложат с потрохами человеку, который дал большую сумму).
12. Тактики угроз. (Советую очень тщательно взвешивать реакцию контрагента, а для этого необходимо иметь его детальный психологический портрет. Почему? Дело в том, что в некоторых случаях, бывает, угроза может вызвать прямо противоположную реакцию... Форма угрозы может быть различной, однако

эмоциональная экспрессия воспринимается людьми как слабость, а спокойный холодный тон, наоборот, служит знаком силы).

13. Тактики обещаний. (Наиболее эффективны те обещания, которые способствуют текущим потребностям или ожиданиям человека. И если эта информация о представителе другой стороны имеется, то ее следует учесть при выработке обещаний).

14. Тактики "фактов" и объективности. (При всех предубеждениях против статистики, мало кто может устоять перед искусной презентацией, приготовленной, к примеру, с помощью пакета двумерной или трехмерной компьютерной графики. Динамические иллюстрации ожидаемого прироста прибыли или впечатляющая манипуляция "пирогам" распределения доходов являются мощными инструментами воздействия в особенности на тех людей, которые не доверяют словам, но легко попадают на удочку "проверенных" формул).

15. Тактики умелого сопоставления фактов. (Умело составляя факты, можно добиться совершенно противоположного мнения о действительной ситуации. В своем крайнем выражении фраза "Перейдем к фактам!" — бывает используется в качестве риторической заставки к полнейшей дезинформации контрагента трехмерной компьютерной графикой ожидаемого прироста прибыли).

16. Тактики использования времени.

Стержневым качеством здесь всегда является терпение, когда время работает на вас. Стратегией выигрыша будет являться затягивание переговоров, к примеру, если это переговоры о возвращении денег, которые работают на вас.

Во многих случаях именно затягивание переговоров является основным оружием победы. Для этого существует просто несчетное количество приемов и мастерство каждый раз состоит в том, чтобы осуществить затягивание так, чтобы это не вызвало нарушений переговорного процесса и не привело к разрыву отношений.

Наиболее распространенные приемы затягивания переговоров:

- перенос встречи;
- придирчивое отношение к какому-либо пункту соглашения;
- болезнь представителя и многие другие.

Смена места проведения переговоров может стать убедительным поводом для продления переговоров. Помимо того, что это позволяет каждый раз начинать с того, чтобы освежить все основные договоренности...

Время не всегда может оказаться на вашей стороне. Тогда испытанный способ обойти контрагента — перехват инициативы в процедурных вопросах и повышение цены времени для другой стороны.

17. Тактики инициативы.

Эти и многие другие навыки достигаются лишь достаточно долгой и упорной тренировкой, сравнимой с работой артистов театра или балета.

Наиболее распространенные приемы перехвата инициативы:

- приемы повестки дня — назначение времени переговоров перед обедом, когда организм требует скорейшего завершения дел;
- использование аргументов конкуренции;
- темп движений и многие другие.

18. Тактики авторитета:

- "В одном из последних выступлений министр финансов сказал, что правительство поддерживает рост курса акций на вторичном рынке" (это вы, например, говорите контрагенту);
- "Но ведь сам г-н Магнат считает, что в наше соглашение следует внести новый пункт, который мы поддерживаем!" (это контрагент ловко вворачивает фамилию вашего начальника и все члены вашей команды тут же начинают смотреть на вас в ожидании реакции).

Что нужно, чтобы стать первоклассным переговорщиком

Какими качествами вы должны обладать, чтобы стать первоклассным специалистом по ведению переговоров?

Хороший переговорщик знает:

- 1) о чем он ведет переговоры;
- 2) как долго будет действовать соглашение;
- 3) кто в нем участвует;
- 4) кто из него исключен;
- 5) сколько денег перейдет из рук в руки.

Эта информация — первоочередная основа переговоров. А благодаря каким качествам и задаткам человек становится первоклассным переговорщиком, умеющим добиваться своего, не поступаясь ни собственными интересами, ни интересами клиента, ни интересами сделки?

1. Избегайте конфронтаций.
2. Тщательно подбирайте участников переговоров.
3. Предварительно проверяйте свой "багаж" — перечень собственных достижений или изъяны характера...
4. Помните о конкурентах партнера и внимательно следите за ходом их соперничества с вашим контрагентом.
5. Используйте оружие откровенности:
 - "Для меня это важно";
 - Я действительно хочу, чтобы это получилось"...

Первоклассный переговорщик не столько хитроумен, сколько откровенен, ибо откровенность — качество редкое и обезоруживающее.

Единственный наиболее эффективный способ
одержатъ вверх при переговорах — это суметь
уйти из-за стола, не заключив сделки

Если вам обязательно нужно заключить данную сделку, то тогда другой стороне для того, чтобы одержать верх в переговорах, достаточно набраться терпения и ждать дольше, чем сможете вы.

Условия сделки резко ухудшаются, когда вы покидаете стол переговоров. Будьте готовы уйти из-за стола... и готовы по-настоящему это сделать. У вас еще появится возможность вернуться, а условия при этом будут лучше.

Самый важный пункт любого договора в нем отсутствует

Самый важный пункт любого договора в нем отсутствует? Да, — речь идет о том, чтобы иметь дело только с честными людьми.

Второй важнейший пункт включает в себя право проверять у ваших партнеров все их книги и отчеты, в том числе документацию об уплате налогов, корреспонденцию и прочую документацию, относящуюся к данному соглашению. Как только в договор внесен такой пункт, люди, склонные к махинациям, обычно от этого воздерживаются.

Глава 10. Как подготовить хорошее выступление?

Выработка способности говорить спокойно и ясно, выступая перед аудиторией, смелости, уверенности в себе не представляет и десятой доли той трудности, которую воображает себе большинство людей. Это вовсе не талант, дарованный провидением лишь отдельным выдающимся личностям. Это нечто вроде умения играть в волейбол. Любой человек может развить свои скрытые способности, если у него будет достаточно сильное желание. Однако, тем не менее, писем с этой проблемой не уменьшается.

И.Л.

... Можете себе представить наступивший страх, когда меня назначили быть тамадой на банкете нашей Ассоциации женщин-предпринимателей... Как же побороть этот страх перед аудиторией и научиться выступать?... Валентина Афанасьевна, 39 лет, г. Астрахань.

Это редкое письмо. Гораздо больше писем от среднего уровня бизнесменов, начинающих предпринимателей, которые хотят улучшить свой слог, более умело заинтересовать слушателей, более эффективно выступать на совещаниях в своей фирме, на банкетах, искуснее проводить переговоры.

(!)

Разве есть хоть малейшее основание для того, чтобы вы стоя перед аудиторией, были бы не в состоянии мыслить так же хорошо, как вы мыслите сидя? Вы, конечно, знаете, что таких оснований нет. В сущности, обращаясь к группе людей, вы должны были бы мыслить лучше. Присутствие слушателей должно возбуждать вас, вызывать у вас подъем. Очень многие выступающие бизнесмены скажут вам, что присутствие аудитории является стимулом, вызывает вдохновение, заставляет их мозг работать яснее, интенсивнее. В такие моменты мысли, факты, идеи, которые, казалось, даже не приходили им в голову, вдруг откуда-то налетают и остаются только хватать их и высказывать. Так же должно быть и с вами. И, по всей вероятности, так и будет, если вы станете настойчиво тренироваться.

6 СОВЕТОВ ПОДГОТОВКИ ВЫСТУПЛЕНИЯ

1. Если в голове и сердце выступающего действительно есть идея, внутренняя потребность высказаться, он может почти полностью быть уверен в успехе. Хорошо подготовленная речь — это на девять десятых произнесенная речь.

2. Что значит подготовиться к выступлению? Механически выписать на бумагу несколько фраз? Заучить эти фразы? Ничего подобного. Подлинная подготовка состоит в том, чтобы извлечь что-то из себя, подобрать и скомпоновать собственные мысли, выработать и оформить собственные убеждения.

3. Не пытайтесь сесть и приготовить речь за тридцать минут. Нельзя "испечь" речь по заказу, как пирог. Речь должна вызреть. Выберите тему в начале недели, обдумайте ее в свободное время, вынашивайте ее, не забывая о ней ни днем, ни ночью. Обсуждайте ее с друзьями. Делайте ее предметом бесед. Задавайте самому себе всевозможные вопросы на данную тему. Записывайте на клочках бумаги все мысли и примеры, которые приходят вам в голову и все равно продолжайте искать.

4. После того, как вы обдумали вопрос самостоятельно, идите в библиотеку и прочтите литературу на эту тему, — если позволяет время.

5. Соберите значительно больше материала, чем вы намерены использовать.

СЕКРЕТ ХОРОШЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

1. В речи имеется нечто, помимо слов и это нечто имеет значение. Дело не столько в том, что вы говорите, сколько в том, как вы это говорите.

2. Многие выступающие игнорируют своих слушателей, смотрят вверх их голов или на пол. Такое поведение просто убивает выступление.

3. Хорошее выступление — это прежде всего разговорный тон и непосредственность, несколько акцентированные.

4. Говорите со слушателями так, как будто вы ожидаете, что они сейчас встанут и будут отвечать вам. Если бы они задавали вопросы, ваше выступление почти наверняка сразу же значительно улучшилось бы. Поэтому вообразите себе, что кто-то задал вам вопрос и вы отвечаете на него. Скажите вслух: "Вы спросите, откуда я это знаю. Я вам скажу..." Такие вещи кажутся совершенно естественными.

5. Вкладывайте душу в свое выступление. Подлинная эмоциональная искренность поможет больше, чем всевозможные правила на свете.

6. Вносите в выступление свою индивидуальность, свою собственную, свойственную только вам манеру.

7. Четыре важнейших приема:

а) Акцентируете ли вы важные слова во фразе и подчиняете ли им менее важные?

б) Колеблется ли звук вашего голоса, попеременно повышаясь и понижаясь, подобно голосу маленького ребенка, когда он разговаривает?

в) Меняете ли вы темп вашей речи, быстро произнося слова, не имеющие большого значения и затрачивая больше времени на те, которые вы хотите выделить?

г) Делаете ли вы паузы перед высказыванием важных для вас мыслей и после них?

ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ И ЛИЧНОСТЬ

1. Личность человека играет значительно большую роль в его деловых успехах, чем глубокие знания.

2. Не выступайте, когда вы утомлены. Отдохните, восстановите свои силы, накопите в себе резерв энергии.

3. Умеренно ешьте перед выступлением.

4. Не делайте ничего, что могло бы подавить вашу энергию (а подавляют энергию компьютерные игры, секс, видео...). Она обладает магнетическими свойствами. Люди скапливаются вокруг энергичного оратора, как дикие гуси вокруг поля озимой пшеницы.

5. Одевайтесь опрятно и изящно. Сознание того, что вы хорошо одеты, повышает самоуважение и очень укрепляет уверенность в себе. Если у выступающего мешковатые брюки, нечищенная обувь, непричесанные волосы или если у женщины безвкусная, переполненная чем-то сумка, то слушатели, видимо, будут чувствовать к оратору столь же малое уважение, как он, наверное, испытывает к самому себе.

6. Улыбайтесь. Выходите перед слушателями с таким выражением лица, которое должно говорить, что вы рады находиться перед ними.

7. Соберите слушателей вместе. Очень трудно оказывать воздействие на них, если они разбросаны по разным местам.

8. Если вы выступаете перед небольшой группой слушателей, то не стойте на возвышении — спуститесь на один уровень с ними. Сделайте ваше выступление интимным, неформальным, превратив его в беседу.

9. Позаботьтесь о том, чтобы воздух в помещении был свежим.

10. Максимально осветите помещение.

11. Не становитесь за какими-нибудь предметами мебели. Столы и стулья сдвиньте в одну сторону.

12 Если на сцене сидят приглашенные гости, то они наверняка будут время от времени двигаться и каждый раз, когда они будут делать малейшее движение, они обязательно привлекут внимание ваших слушателей. Аудитория не может противиться соблазну взглянуть на любой движущийся предмет, животное или человека. Поэтому зачем вам создавать трудности и конкуренцию для самого себя?

КАК НАЧИНАТЬ ВЫСТУПЛЕНИЕ

1. Тщательным образом заблаговременно готовьте начало своего выступления.
2. Вступление должно быть кратким и состоять не более чем из одного или двух предложений. Часто можно вообще обойтись без него (но все равно подготовьтесь!).
3. Никогда не извиняйтесь ни за что:
 - ни за опоздание,
 - ни за отсутствие слайдов, таблиц,
 - ни за короткое выступление,
 - ни за то, что выступление длинное,
 - ни за что!!!
4. Выступающий может завоевать внимание аудитории следующим.

8 способов завоевания внимания:

- 1) возбудив любопытство слушателей,
 - 2) по-человечески поведав интересную историю,
 - 3) начав с конкретной иллюстрации,
 - 4) используя какой-нибудь предмет (например, рублевую монету),
 - 5) задав вопрос (например: "Находил ли кто-либо из вас такую монету на московском тротуаре?"),
 - 6) начав с какой-нибудь потрясающей цитаты,
 - 7) показав, что тема выступления связана с жизненными интересами слушателей. Например: "... продолжительность вашей жизни составляет две трети времени между вашим теперешним возрастом и восьмьюдесятью годами. Вы можете продлить вашу жизнь, если..."
 - 8) начав с потрясающих фактов (например, с утверждения, что "русские являются самыми большими потребителями духов во всем мире, обогнав французов...").
5. Не начинайте ваше выступление слишком формально. Оно должно выглядеть свободным, непреднамеренным, естественным. Этого можно достичь, заговорив о том, что только что произошло или о том, о чем только что говорилось. Когда я был на одном из последних концертов известного эстрадного сатирика Михаила Задорнова, то не удивился высокопрофессиональному началу его выступления (которое было давно тщательно подготовлено):

"Когда я сегодня направлялся на встречу с вами, то проезжая по Кутузовскому проспекту, случайно увидел...". Отработанный с годами профессионализм всегда отличает мастера.

КАК ЗАКАНЧИВАТЬ ВЫСТУПЛЕНИЕ?

1. Концовка речи действительно является ее самым стратегически важным элементом.
2. Никогда не заканчивайте свое выступление словами: "Вот приблизительно все, что я хотел сказать по этому вопросу. Так что, пожалуй, я на этом закончу". Заканчивайте выступление, ноне говорите об этом слушателям.
3. Тщательно подготовьте окончание речи. Знайте почти слово в слово, как вы собираетесь закончить свое выступление. Не оставляйте его не завершенным и разбитым, подобно зазубренному бульбужнику.
5. Выступающий может использовать несколько завершающих вариантов.

7 вариантов концовок:

- 1) резюмировать, вновь повторить и кратко изложить основные положения, которые вы затрагивали в своем выступлении,
 - 2) призвать к действию,
 - 3) сделать слушателям подходящий комплемент,
 - 4) вызвать смех,
 - 5) процитировать подходящие поэтические строки: Пушкин, Лермонтов, Пастернак, Ахматова, Евтушенко, Вознесенский...
 - 6) использовать цитату из Библии,
 - 7) создать кульминацию.
6. Подготовьте хорошее начало и хороший конец выступления и сделайте так, чтобы они были связаны друг с другом.

Доктор Джонсон, архиепископ Ньясы, написал книгу о первобытных народах Африки. В течение сорока пяти лет он жил среди них и наблюдал их. Он пишет, что когда оратор говорит слишком долго на деревенском сходе, называемом **ГВАНГВАНА**, слушатели заставляют его замолчать криками "Иметоша!", что означает "довольно!" Рассказывают, что жители одного племени разрешают оратору говорить столько времени, сколько

он может простоять на одной ноге. Когда большой палец поднятой ноги касается земли, оратор должен закончить свою речь.

Величайшую проповедь, которую Христос когда-либо произносил — Нагорную проповедь, можно повторить за пять минут. Выступление Линкольна в Геттисберге состояло лишь из десяти предложений (оно отлито сейчас в бронзе). Всю историю сотворения мира можно прочитать в Книге Бытия за меньший промежуток времени, чем тот, который требуется, чтобы прочесть рассказ об убийстве в утренней газете...

Будьте кратки! Будьте кратки!! Будьте кратки!!!

КАК СДЕЛАТЬ ЯСНЫМ СМЫСЛ ВАШЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

1. Очень важно, чтобы выступление было как можно доступнее.
2. Если вы хотите дать ясное представление о величине Красноярского края, то не надо приводить данные его площади в квадратных километрах. Назовите страны, которые можно было бы поместить на его территории (Франция, Голландия...) и сравните население края с населением того города, где вы выступаете.
3. Избегайте специальных терминов.
4. Будьте уверены в том, что предмет, о котором вы собираетесь говорить, так же ясен для вас, как солнечный свет в полдень.
5. Применяйте слайды, плакаты, экспонаты...
6. Повторяйте ваши главные мысли.
7. Сделайте ваши абстрактные утверждения понятными, сопроводив общие категории конкретными примерами и случаями.
8. Не пытайтесь затронуть слишком много вопросов (рекомендую рассматривать не более пары разделов большой темы).
9. Заканчивайте свое выступление кратким резюме высказанных вами положений.

Однажды коммерческий директор известной компании в одном из выступлений обратился к своим сотрудникам. Во вступлении к его речи было всего три предложения и их было легко слушать, так они были полны энергии и перспективы:

"Те из вас, кто получает заказы должны, как предполагается, следить, чтобы из трубы нашей фабрики шел дым. Количеств дыма, выпущенного из нашей трубы за последние два летних месяца, было недостаточным для того, чтобы в сколь-нибудь значительной степени затемнить окружающий пейзаж. Теперь, когда тяжелые дни позади и начался сезон восстановления деловой активности, мы обращаемся к вам с короткой, но решительной просьбой: мы хотим побольше дыма".

КАК ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ВАШИХ СЛУШАТЕЛЕЙ

1. Нас интересуют необычные факты об обычных вещах.
 2. Больше всего мы интересуемся собой.
 3. Человек, который побуждает других говорить о себе и о своих интересах и умеет внимательно слушать, повсюду будет считаться хорошим собеседником, даже если он очень мало говорит.
 4. Можно завоевать и удерживать внимание слушателей почти всегда при помощи окруженных ореолом достоверности слухов или рассказов из жизни людей.
 5. Будьте конкретны и определены.
 6. Насыщайте вашу речь фразами, создающими образы, а также словами, которые вызывают перед вашими глазами целую вереницу картин.
 7. Если это возможно, используйте сбалансированные предложения и контрастирующие идеи.
 8. Интерес заразителен. Аудитория наверняка будет им охвачена, если сам выступающий им проникнется.
- Однако невозможно завоевать интерес слушателей путем механического соблюдения существующих правил.

Глава 11. Как сделать совещание более эффективным, но менее продолжительным?

Каждый день в отделах, отделениях, секторах, подразделениях предприятий и организаций проводятся совещания. Они бывают большие и маленькие, занудные и интересные, с выговорами и с благодарностями... И почти каждый день я получаю письма о собраниях и встречах, совещаниях и "летучках", "планерка" и "пятиминутках", затягивающихся на час...

И.Л.

Компанией ... я руковожу 7 лет. И самое угнетающее чувство вызывают у меня совещания... Бестолковые выступления, напрасная трата времени... Если бы вы согласились дать на основе вашего опыта несколько советов... Федор Николаевич, 47 лет, г. Новосибирск (.)

Обычно письма в нюансах несколько различаются, но общие принципы все равно совпадают. На этом основании и строится мой ответ.

(!)

Специалисты по поведенческим наукам выделяют в динамике поведения участников совещания 4 этапа, остроумно названные — построение, битва, приведение в норму и результативная работа.

На первом этапе участники оценивают друг друга и выбирают желаемые для себя роли. На втором — спорят о своих целях. На третьем — согласовывают общие правила поведения. И наконец, переходят к делу.

Кто есть кто на ваших совещаниях

Как бы четко вы ни следовали основным правилам проведения:

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • оперативность, • наличие четкой повестки дня, • установление регламента, • отсутствие ссылок на него как на "особенное заседание" • приглашение ряда новых участников |
|---|

— если вас не проинструктировали относительно присутствующих, вам никогда не узнать, почему именно совещание так затянулось, что кончилось ничем.

Вот некоторые персонажи (необязательно плохие), за которыми нужно следить в ходе любого внутрифирменного совещания:

1. Говорящие чистоту. Это люди, которые всегда честно высказывают свое мнение. Они не хитрят, у них нет задних мыслей. Это ценные участники любого совещания. Но их необходимо защищать. Они склонны закидываться на мысли, что "лучшая оборона — это правда" и могут не столько положить конец спорам, сколько породить новые.

2. Мученики. Они хорошо разряжают обстановку и быстро берут на себя ответственность, когда что-то пошло не так. Опасность в том, что они берут на себя вину чересчур быстро, прежде чем вы сумеете докопаться, кто и что стоит у истоков случившегося.

3. Каменные лица. Эти держат свои мысли при себе, а возможно, делятся в частном порядке с начальником после того, как остальные разойдутся. Годятся их предложения или нет, но вам постоянно приходится гадать, какую игру эти люди ведут и на чьей они стороне.

4. Заводилы болельщиков. Они усвоили поразительную силу слов:

<p>Вы правы. Я никогда не думал об этом.</p>
--

5. Ораторы. Эти начинают говорить мягко, потом расходятся и даже через 15 минут не в силах остановиться. Проникновение в суть вещей у них подменяется краснобайством. Обращайтесь с ними с осторожностью или вообще не обращайтесь на них внимания.

6. Адвокаты дьявола. Для них все спорно. Хорошо еще то, что подобно настырному обвинителю они часто докапываются до правды. Плохо то, что они отнимают чересчур много времени. Приглашайте их не больше, чем по одному на совещание.

7. Разрушители. Эти слова не могут произнести, чтобы не погубить чью-то идею, чей-то проект или чье-то самолюбие.

8. Любители расслабиться. Они откидываются на спинку стула и поудобнее устраивают ноги. Затем настраиваются на долгий приятный отдых и вовсе не торопятся решать вопросы, стоящие на повестке дня. Встречайтесь с такими людьми в холле или помещении, где нет стульев.

9. Государственные мужи. Эти продвигают себя или заставляют двигаться вперед совещание за счет умелого обращения с людьми. Теоретически таким государственным мужем должны быть вы сами.

25 советов проведения совещания

1. "Самые лучшие совещания — это те, которые вообще не надо проводить!"

Это выведенное из опыта правило вы должны всегда иметь перед глазами, когда проверяете целесообразность созыва заседания.

Непосредственный сбор людей имеет смысл, когда есть необходимость:

- в обмене информацией,
- в выявлении мнений,

- в анализе трудных ситуаций и проблем,
 - в принятии решений по комплексным вопросам.
2. Подумайте, какими могут быть альтернативы проведению совещания:
 - решение ответственного руководителя,
 - несколько телефонных звонков или совещание по селектору,
 - объединение с другим совещанием.
 3. Проверьте, надо ли вам лично принимать участие в совещании.
 4. Ограничивайте по возможности продолжительность своего участия временем, которое требуется для вашего выступления.
 5. Сужайте насколько возможно круг участников. Приглашать надо лишь необходимых сотрудников:
 - непосредственно затрагиваемых решениями заседания,
 - располагающих соответствующими специальными знаниями,
 - исполняющих решения,
 - имеющих опыт решения аналогичных проблем,
 - ответственных за надлежащее исполнение, а также
 - опытных сотрудников и людей, умеющих решать проблемы.
 6. Правильно выбирайте дату и время проведения совещания.
 7. Выбирайте подходящее для целей заседания помещение.
 8. Определяйте предварительно цели совещания и соответственно пункты повестки дня:
 - выступления,
 - подготовка решений,
 - устранение проблемы (снятие вопросов) и т.д.
 9. Повестку дня составляйте с указанием времени, необходимого для обсуждения отдельных тем.
 10. Приглашения (если требуются) рассылайте по крайней мере за неделю до совещания.
 11. Начинайте точно в назначенное время, не ожидая опаздывающих!
 12. Сообщите о стоимости минуты данного совещания.

Стоимость минуты данного совещания	=	Заруботок участников за минуту	+	Накладные расходы
---------------------------------------	---	-----------------------------------	---	----------------------

13. Согласуйте правила совместной работы.
Например: ограничить время выступлений до 5–4–3–2–1 минуты.
14. Поручите одному из участников ведение протокола.
15. Держите под контролем перерывы и блокируйте такие "убийственные" фразы, как "Этого мы еще никогда не делали!"
16. Распознавайте такие юридические пункты в дискуссии, как разговоры на отвлеченную тему, поспешные выводы и неверные решения.
17. Во время заседания проверяйте, как достигаются поставленные цели.
18. Повторите принятые решения и согласованные меры, чтобы заручиться согласием участников и исключить разногласия.
19. В конце заседания подведите итоги и поясните, что, кем и к какому времени должно быть сделано.
20. Завершайте совещание точно в назначенное время, в двух словах решая остающиеся еще вопросы повестки дня. Не задерживайтесь позже ни на минуту!
21. Возвращайтесь — хотя бы время от времени — к ходу и результатам состоявшегося заседания.
22. В течение 24 часов после завершения заседания составьте четкий итоговый протокол.
23. Так называемый "укороченный протокол" с важнейшими результатами должен быть уже в конце заседания роздан всем участникам в виде ксерокопии. В большинстве случаев пространственный протокол тогда становится излишним.
24. Тщательно контролируйте порядок выполнения принятых решений.
25. Невыполненные задачи и нерешенные проблемы должны стать первым пунктом следующей повестки дня.

Глава 12. Как лучше сэкономить время?

Что вы скажете насчет дел сегодняшнего дня? Будете ли вы работать, поедете ли на концерт или в гости, будете ли играть в карты или спать допоздна? Ваше время — строго ограничено, но возможности для вашего фантазирования не имеют пределов. Большинство людей, даже грезя наяву несколько минут, могут придумать столько занятий, что им хватит дел на несколько недель или месяцев.

А теперь вспомним все дела, которые вам надо делать: подготовить доклад, который ждет ваш начальник; ответить на письма, которые давно ждут ответа; взять в кассе заказанные билеты, начать подготовку к отпуску; поговорить в отделе кадров о штатном расписании; выяснить, почему ваш сын отстает по математике и чем ему можно помочь; купить жене подарок ко дню рождения; сходить к зубному врачу... Каким образом вы можете сделать все, что вам следует сделать за сегодняшний день?

И.Л.

... Так получилось, что моя профессия (а я достаточно крупный предприниматель) заставляет меня работать по шестнадцать–девятнадцать часов в день. И хотя мне нет еще и сорока — недавно отметил тридцать пять — такой напряженный график очень утомляет, выбивает из колеи... Сейчас, правда, появились "ноутбуки" и другие "электронные помощники", да я ими особенно не пользуюсь... Как же мне экономить хотя бы пару часов в день? Виктор Михайлович, г. Архангельск (.)

* * * * *

Вскоре после письма из Архангельска, которое я привел, мне пришли еще несколько писем из Сибири, с Урала, в которых настоятельно просили обратить внимание на временную проблему. Как правило, мои ответные письма долго не задерживаются и пишутся практически сразу.

(!)

На мой взгляд в определенный момент времени многие руководители обретают элементарные навыки эффективного управления собственным временем. На практике в этом нет ничего сложного.

1. Заведите себе систему.
2. Придерживайтесь этой системы.
3. Все записывайте.

Свыше пятидесяти лет назад американские журналы несколько раз опубликовали интересную статью об управлении временем. Я привожу ее полностью в том виде, в котором она была напечатана впервые.

ИДЕЯ В 25000 ДОЛЛАРОВ

Однажды эксперт по эффективности Айви Ли беседовал с Чарльзом Швабом — президентом сталелитейной компании "Вифлеем". Ли обрисовал Швабу услуги организации и закончил словами:

— Наша служба поможет вам лучше управлять.

— Черт, — сказал Шваб, — я и теперь управляю не хуже, чем хотелось бы. Нам нужно не "знать", а "уметь"; не знание, а дело! Если бы вы могли заставить нас делать дела так, как мы должны их делать, то я с удовольствием выслушаю вас и заплачу вам столько, сколько попросите!

— Отлично! — ответил Ли. — За двадцать минут я могу рассказать вам кое о чем, что повысит эффективность ваших действий по крайней мере на 50%.

— О'кей, — согласился Шваб, — валийте. У меня как раз столько осталось до отхода поезда.

Ли вручил мистеру Швабу чистый лист из блокнота и сказал:

— Напишите здесь шесть ваших самых важных дел на завтра.

На это ушло около трех минут.

— Теперь, — сказал Ли, — пронумеруйте их по мере их значимости.

На это у Шваба ушло пять минут.

— Теперь, — сказал Ли, — положите листок в карман и завтра утром первым делом посмотрите на первый пункт и работайте над ним до тех пор, пока не выполните. Потом точно так же займитесь вторым пунктом, а потом третьим и так далее. Занимайтесь этим до конца рабочего дня. Не волнуйтесь, если выполните только одно или два задания. Ведь вы будете заниматься самыми важными из них. Остальные могут подождать. Если вы не сможете справиться со всеми делами по этой методике, то не сможете и ни по какой другой. А без системы вы бы и не определили, какое из них — самое важное дело.

Делайте так каждый день. После того как убедитесь в правильности этой системы, заставьте подчиненных попробовать ее. Пробуйте, пока не надоест, а потом пришлите мне чек на сумму, которую сочтете нужной.

Вся беседа длилась около тридцати минут. Через несколько недель Шваб послал Ли чек на 25 тысяч долларов с письмом, в котором сообщал, что это был самый прибыльный урок в денежном отношении за всю его жизнь! Через пять лет этот план во многом помог превратиться неизвестной сталелитейной компании "Вифлеем" в крупнейшего независимого производителя стали в мире! И он помог Чарльзу Швабу заработать сто миллионов долларов и стать самым известным сталепромышленником мира!

МЕТОД "АЛЬПЫ"

Планирование, как уже отмечалось, означает подготовку к реализации целей. В этой связи также говорят о целевых планах.

Предлагаемый вам метод относительно прост и после некоторых упражнений потребуется в среднем не более 10 минут для составления ежедневного плана. Его относительно легко запомнить, поскольку он основывается на мнемотехнике: начальные буквы символизируют предметные понятия.

Даже если вам кажется, что вы задыхаетесь под грудой дел, не миритесь с судьбой, а действуйте по методу "Альпы".

5 стадий метода "Альпы"

1) составление заданий в "План дня":

- задачи из списка дел или из недельного плана,
- невыполненное накануне,
- добавившиеся дела,
- сроки, которые надо соблюсти;

2) оценка длительности мероприятий:

Часы

П (Проект)

– 3,0 ч

Т — Иванов (программа компьютера) (Т–телефон)

– 0,5 ч

В — Ковалев (экспертная оценка) (В– Визит)

– 2,0 ч

3) резервирование времени про запас (60 : 40).

При составлении плана дня придерживайтесь основного правила планирования времени, согласно которому планом должно быть охвачено не более 60% вашего времени и приблизительно 40% должно быть оставлено в качестве резервного времени для неожиданных дел. Если вы исходите из 10-часового рабочего дня, то это значит, что в ваших интересах охватить планом не более 6 часов. Однако вашей целью должен быть 8-часовой рабочий день при том, что запланированное время должно составить примерно 5 часов!

4) принятие решений по приоритетам, сокращениям, перепоручениям.

- установите однозначные приоритеты для своих дел, например с помощью анализа АБВ и уточните в соответствии с ними задачи дня;
- перепроверьте все дела и сократите время на дела до совершенно необходимого.

В окончательном виде часть плана дня следующая

Приоритеты

Часы

П (Проект)

Б

2,5 ч

Т — Иванов (программа компьютера) телеф. звонок

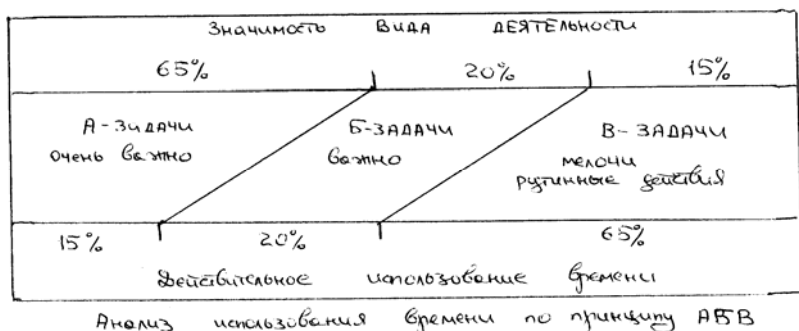
В

0,5 ч

В — Ковалев (экспертная оценка) визит

А

1,5 ч



ПРИНЦИП ПАРЕТО (СОТНОШЕНИЕ 80 : 20)

Принцип Парето в общем гласит:

внутри данной группы или множества отдельные малые части обнаруживают намного большую значимость, чем это соответствует их относительному удельному весу в этой группе.

Принцип, который был сформулирован итальянским экономистом Вильфредо Парето (1848–1923гг.), неоднократно получал подтверждение на практике в самых различных сферах.

Так, американские инженеры, применив принцип Парето при инвентаризации, обнаружили, что 20% запасов обычно составляют 80% стоимости обследуемого инвентаря. Концентрация контроля именно на этих "жизненно важных" элементах привела к результатам, которые намного превосходили по экономии произведенных затрат до сих пор применявшиеся методы инвентаризации.

Другие примеры из предпринимательской практики подтверждают:

20% клиентов (товаров) дают 80% оборота или прибыли;

80% клиентов (товаров) приносят 20% оборота или прибыли;

20% ошибок обуславливают 80% потерь;

80% ошибок обуславливают 20% потерь;

20% исходных продуктов определяют 80% стоимости готового изделия;

80% исходных продуктов определяют 2% стоимости готового изделия.

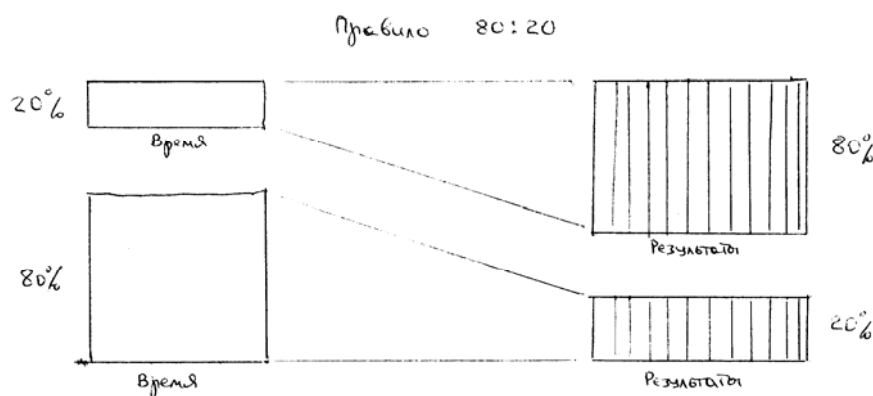
Поэтому в связи с принципом Парето говорят также о "соотношении 80 : 20". Перенос этой закономерности на рабочую ситуацию руководителя означает, что в процессе работы за первые 20% расходуемого времени (затраты) достигается 80% результатов (выпуск).

Остальные 80% затраченного времени приносят лишь 20% общего итога.

На нижеследующей схеме поясняется этот "железный" принцип временного менеджмента.

Временный принцип Парето (соотношение 80 : 20)

Затраты	Выпуск
80% затраченного времени (многочисленные "второстепенные" проблемы)	20% итогового результата
20% затраченного времени (немногие "жизненно важные" проблемы)	80% итогового результата



Знайте:

- 20% клиентов или товаров дают 80% оборота
- 20% дефектов производства вызывают возникновение 80% брака
- 20% газетной площади содержит 80% информации
- 20% времени, затраченного на обсуждение, способствует принятию 80% решений
- 20% письменной работы обеспечивает 80% успеха в работе
- 20% предприятий обеспечивают 80% производства
- на 20% работающих приходится 80% времени, пропущенного по болезни
- на 20% папок досье приходится 80% досье, находящихся в употреблении
- на 20% площади пола, по которой больше всего ходят, скапливается 80% грязи
- на 20% предметов одежды приходится 80% стирки
- на 20% программ, наиболее любимых зрителями приходится 80% лучшего телевизионного времени
- 20% телефонных абонентов делают 80% звонков
- 20% людей зарабатывают 80% всех денег
- в 20% наиболее популярных ресторанов поглощается 80% еды
- только 20% материалов, опубликованных в газете, приходится на 80% времени, затрачиваемого читателями газет на чтение.

УСКОРЕННЫЙ АНАЛИЗ ПО ПРИНЦИПУ ЭЙЗЕНХАУЭРА

Вместо того, чтобы иметь время для действительно важных вещей, мы зачастую тратим свою энергию на срочные, но менее значимые дела.

Редко случается, что важную задачу надо выполнить сегодня или на этой неделе, тогда как срочную задачу, как правило, стремятся выполнить немедленно.

Спросите себя:

- привык ли я от одной срочной задачи "спешить" к другой?
- не остаются ли вследствие этого невыполненными действительно важные задачи?

Предложенное американским генералом Дуайтом Эйзенхауэром правило является простым вспомогательным средством, особенно для тех случаев, когда надо быстро принять решение относительно того, какой задаче отдать предпочтение.

Согласно этому правилу, приоритеты устанавливаются по таким критериям, как срочность и важность дела.

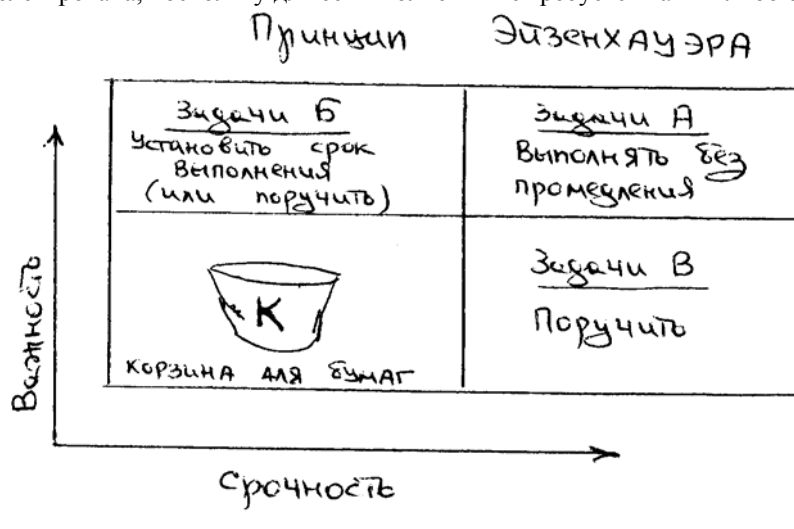
В зависимости от степени срочности и важности задачи различаются четыре возможности их оценки и выполнения:

1) Срочные/важные дела.

За них следует приниматься немедленно и самому их выполнять.

2) Срочные/менее важные дела.

Здесь существует опасность попасть под "тиранию" спешности и в результате целиком отдаться решению конкретной задачи, потому что она срочная. Если же она, однако, не является столь важной, то она должна быть в любом случае делегирована, поскольку для ее выполнения не требуется каких-либо особых качеств.



3) Менее срочные/важные задачи.

Их не надо выполнять срочно. Они, как правило, могут подождать. Сложности здесь возникают тогда, когда эти задачи рано или поздно превращаются в срочные и должны быть разрешены лично вами в кратчайшие сроки.

Поэтому я вам рекомендую: перепроверьте степень важности и попробуйте задачи этого типа полностью или частично поручать своим сотрудникам.

4) Менее срочные/менее важные дела.

Очень часто дела этой категории оседают на письменном столе. От задач несущественных и несрочных лучше воздерживаться! Наберитесь немного мужества, чтобы чаще прибегать к корзине для бумаг.

21 СПОСОБ ЭКОНОМИИ ВРЕМЕНИ

1. Установите телефон в своем автомобиле.
2. Всегда заблаговременно предупреждайте по телефону, когда собираетесь нанести визит своему клиенту или возможному клиенту.
3. Ставьте свою машину там, откуда гарантирован свободный выезд.
4. Используйте автомобильный кассетный магнитофон для прослушивания аудио-кассет курса английского (немецкого, французского или др.) языка. Очень многие так выучили два-три-четыре иностранных языка.
5. Никогда не совершайте поездки, не имея при себе диктофона, благодаря которому вы сможете, не отрываясь от руля, надиктовывать для себя служебные записки.
6. Положите портативный магнитофон в карман пиджака, а другой магнитофон пусть постоянно находится около вашей кровати. Тем самым вы удваиваете число часов, на которое вы опережаете своих конкурентов.
7. Всегда имейте при себе малоформатную книжку для чтения.
8. Как-нибудь попробуйте всю неделю читать публикации по бизнесу в течение того времени, которое вы обычно затрачиваете на чтение спортивной страницы.
9. Пройдите курс техники быстрого чтения (в Москве — это приличный центр Олега Андреева на 2-ой Тверской-Ямской).
10. Используйте телефонный автоответчик даже тогда, когда вы дома. Это даст вам возможность избавиться от траты уймы времени на бесполезные разговоры.
11. Старайтесь проводить как можно больше совещаний по телефону, по селектору внутренней связи вместо заседаний с непосредственным участием сотрудников. Подготавливайтесь к этим совещаниям так же основательно, как и к совещаниям в конференц-зале и будьте так же внимательны.
12. Всегда записывайте фамилию того, с кем говорите по телефону, когда выражаете претензию в отношении обслуживания или качества продукции. Это уменьшит количество последующих звонков и ускорит

процесс рассмотрения претензии. Люди становятся внимательнее, когда знают, что вы "берете на заметку" этот разговор.

13. Всегда просите своих подчиненных, чтобы они сначала изложили свои выводы и рекомендации в двух фразах. А после этого решайте, стоит ли вам слушать обоснование.

14. Слушайте магнитофонные записи по вопросам бизнеса или радиопередачи на эту же тему (включив плейер) во время пробежки или занятий на велотренажере или во время других спортивных упражнений.

15. В середине рабочего дня пересматривайте очередность запланированных вами на сегодня дел и переставляйте свое расписание.

16. Если какой-либо торговый агент начинает навязывать вам нечто такое, в чем вы заведомо не нуждаетесь, то прервите его со словами:

"Извините меня... Я слишком уважаю ваше и свое время, чтобы позволить вам продолжить. То, что вы предлагаете, вряд ли мне понадобится. Желаю удачи со следующим возможным клиентом".

17. Не забывайте похвалить тех своих подчиненных, кто кратко излагает вам суть своего дела и выразите недовольство сотрудниками, не умеющими так поступать. Многие полагают, что если они проводят с начальником много времени, то это свидетельствует об их важной роли в фирме. Не укрепляйте в них это заблуждение.

18. Избегайте тех, кто зря тратит время.

19. Намечайте любые встречи с теми, кто транжирит время, незадолго до того, как кончается их рабочий день.

20. Смотрите по телевизору утренние новости деловой жизни вместо утренних выпусков последних известий. Ведь в поток деловой информации обычно вкрапливают и резюме наиболее важных событий другого рода.

21. Всегда смотрите на очередь кассы в продуктовом магазине прежде, чем решите сделать покупку.

Глава 13. Как читать человека как книгу?

Часто слова людей не соответствуют тому, что они на самом деле думают и чувствуют. Но как это узнать? Этот вопрос также интересует и многих представителей делового мира, присылающих письма.

И.Л.

Большое спасибо за ваши интересные книги и полезные рекомендации... Работаю начальником отдела крупной корпорации... Возможно ли научиться каким-либо приемам, с помощью которых можно правильно интерпретировать жесты и, тем самым, читать скрытые мысли и настроения собеседника?... Заранее благодарен... Евгений Иванович, 26 лет, г. Вильнюс.

* * * * *

Итак:

- как определить, что ваш собеседник говорит неправду,
- как превратить других людей в своих единомышленников,
- как выражается негативное внутреннее состояние и способы его подавления,
- как внушить к себе доверие и симпатию,
- как сохранить лидерство в переговорах, в общении на деловые и неделовые темы...

(!)

Психологами установлено, что в процессе взаимодействия людей, от 60 до 80% коммуникации осуществляются за счет невербальных средств выражения и только 20–40% информации передается с помощью вербальных (то есть с помощью слов).

Когда мы говорим, что человек чувствителен и обладает интуицией, мы имеем в виду, что он (или она) обладает способностью читать невербальные сигналы другого человека и сравнить эти сигналы с вербальными сигналами. Другими словами, когда мы говорим, что у нас предчувствие или что "шестое чувство" подсказывает нам, что кто-то сказал неправду, мы в действительности имеем в виду, что заметили разногласие между языком тела и сказанными этим человеком словами. Лекторы называют это чувством аудитории. Например, если слушающие сидят глубоко в креслах с опущенными подбородками и скрещенными на груди руками, у восприимчивого человека появится предчувствие, что его сообщение не имеет успеха. Он поймет, что нужно что-то изменить, чтобы заинтересовать аудиторию. А восприимчивый человек, соответственно, не обратит на это внимания и усугубит свою ошибку...

Научные исследования в области лингвистики показали, что существует прямая зависимость между социальным статусом, властью и престижем человека и его словарным запасом. Другими словами, чем выше социальное или профессиональное положение человека, тем лучше его способность общаться на уровне слов и фраз. Исследования в области невербалики выявили зависимость между красноречивостью человека и степенью жестикюляции, используемой человеком для передачи смысла своих сообщений. Это означает, что

существует прямая зависимость между социальным положением человека, его престижем и количеством жестов и телодвижений, которыми он пользуется. Человек, находящийся на вершине социальной лестницы или профессиональной карьеры, может пользоваться богатством своего словарного запаса в процессе коммуникации, в то время как менее образованный или менее профессиональный человек будет чаще полагаться на жесты, а не на слова в процессе общения.

Общее правило:

чем выше социально-экономическое положение человека, тем менее развита у него жестикуляция и беднее телодвижения

КАК СКАЗАТЬ НЕПРАВДУ, НЕ РАСКРЫВ СЕБЯ

Проблема с ложью заключается в том, что наше подсознание работает автоматически и независимо от нас, поэтому наш язык телодвижений выдает нас с головой. Вот почему сразу заметно, когда лгут люди, редко говорящие неправду, независимо от того, насколько убедительно они это преподносят. В тот самый момент, когда они начинают лгать, их тело начинает давать совершенно противоположные сигналы, что дает вам ощущение, что вам лгут. Во время обмана наше подсознание выбрасывает пучок нервной энергии, которая проявляется в жестах, противоречащих тому, что сказал человек. Некоторые люди, чьи профессии непосредственно с обманом в разных формах, такие как политические деятели, адвокаты, актеры и телекомментаторы до такой степени выдрессировали свои телодвижения, что у них трудно заметить, что они говорят неправду и люди попадают на их удочку — доверяю им.

Как же они тренируются?

Они тренируют свои жесты двумя путями.

Во-первых, они отрабатывают те жесты, которые придают правдоподобность сказанному, но это возможно лишь в том случае, если практиковаться во лжи в течение долгого периода времени.

Во-вторых, они почти полностью устраняют у себя жестикуляцию, чтобы не присутствовали ни позитивные, ни негативные жесты в тот момент, когда они лгут. Но это тоже очень трудно сделать.

Попробуйте при случае провести такой простой эксперимент. Преднамеренно скажите неправду своему знакомому и сделайте осознанную попытку подавить всякие телодвижения. Причем находитесь в полном обзоре своего собеседника. Даже если вы сознательно сдерживаете яркие, броские жесты, вашим телом будет передано множество мельчайших микросигналов. Это может быть или искривление лицевых мышц, расширение или сужение зрачков, испарина на лбу, румянец на щеках, учащенное моргание и множество других мелких жестов, сигнализирующих об обмане.

Исследования с использованием замедленных съемок показали, что эти микрожесты проявляются лишь долю секунды и заметить их могут лишь такие люди, как профессиональные интервьюеры во время беседы, опытные предприниматели во время переговоров и те люди, у которых, как мы говорим, развита интуиция. Самыми лучшими интервьюерами и специалистами по продаже являются люди, развившие у себя способность считывать значение микрожестов своего партнера во время близкого, лицо-к-лицу контакта.

Совершенно очевидно, что для того, чтобы не выдать себя в момент произнесения неправды, вам нужно сделать так, чтобы не было полного обзора вашей позы. Вот почему во время милицейского допроса подозреваемого помещают на стул в хорошо просматриваемом (или хорошо освещенном) месте комнаты, чтобы он был виден допрашивающим и легче было бы обнаружить, когда он говорит неправду. Естественно, что ваша ложь будет менее заметна, если вы в этот момент будете сидеть за столом и тело ваше будет частично скрыто или стоять за забором или за закрытой дверью. Легче всего врать по телефону!

КАК НАУЧИТЬСЯ ГОВОРИТЬ НА ЯЗЫКЕ ТЕЛОДВИЖЕНИЙ

Поставьте себе задачу хотя бы пятнадцать минут в день заниматься изучением и толкованием жестов других людей, а также анализом своих собственных жестов. Экспериментальным пространством может стать любое место, где встречаются и взаимодействуют люди.

В частности, аэропорт является отличным местом наблюдения всего спектра человеческих жестов, поскольку здесь люди через жесты выражают целую гамму эмоций: и страстное желание, и гнев, и ужас, и горе, и счастье, и нетерпение и многое другое. Отличной точкой наблюдения являются также официальные приемы, деловые встречи и вечера, вечеринки. Изучив искусство языка телодвижения, вы можете отправиться на вечер, просидеть потихонечку в уголке все время и получить огромное удовольствие от наблюдения за ритуалом языка телодвижений в обществе.

Телевидение также представляет восхитительную возможность для изучения особенностей невербальной коммуникации. Выключите звук и попытайтесь догадаться о том, что происходит на экране только по изображению. Включая звук через каждые пять минут, вы сможете проверить правильность вашего понимания невербалики. Вскоре вы сможете смотреть всю программу без звукового сопровождения и понимать все, что происходит на экране, как это делают глухие.

РАСПОЗНАВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО СОСТОЯНИЯ СОБЕСЕДНИКОВ ПО ИХ ЖЕСТАМ И ПОЗАМ

В практике межличностного взаимодействия выделяются несколько основных жестов и поз, отражающих различное внутреннее состояние собеседников.

Жесты открытости свидетельствуют об искренности собеседника, его добродушном настроении и желании говорить откровенно. К этой группе знаков относятся жесты "раскрытые руки" и "расстегивание пиджака".

Жест "раскрытые руки" состоит в том, что собеседник протягивает вперед в вашу сторону свои руки ладонями вверх. Этот жест особенно часто наблюдается у детей. Когда они гордятся своими достижениями, то открыто показывают свои руки. Когда же они чувствуют свою вину, то прячут руки либо за спину, либо в карманы.

Жест "раскрытые руки" демонстрирует желание идти навстречу и установить контакт. Лучше всего начинать этот жест как бы из глубины, с уровня живота, направляя руки немного вверх в сторону собеседника.

Жест "расстегивание пиджака" также является знаком открытости. Люди открытые и дружески к вам расположенные, часто расстегивают и даже снимают пиджак в вашем присутствии. Опыт показывает, что соглашение между собеседниками в расстегнутых пиджаках достигается чаще, чем между теми, кто оставался в застегнутых пиджаках. Тот, кто меняет свое решение в благоприятную сторону, обычно разжимает руки и автоматически расстегивает пиджак.

Когда становится ясно, что возможно соглашение или положительное решение обсуждаемого вопроса, а также в том случае, когда создается позитивное впечатление от совместной работы, сидящие расстегивают пиджаки, распрямляют ноги и передвигаются на край стула ближе к столу, который отделяет их от сидящих напротив них собеседников.

Жесты подозрительности и скрытности свидетельствуют о недоверии к вам, сомнении в вашей правоте, о желании что-то утаить и скрыть от вас. В этих случаях собеседник машинально потирает лоб, виски, подбородок, стремится прикрыть лицо руками. Но чаще всего он старается на вас не смотреть, отводя взгляд в сторону. Другой показатель скрытности — несогласованность жестов. Если враждебный или защищающийся человек улыбается, то это означает, что он искусственной улыбкой пытается намеренно скрыть свою неискренность.

Жесты и позы защиты являются знаками того, что собеседник чувствует опасность или угрозу. Наиболее распространенным жестом этой группы знаков являются руки, скрещенные на груди. Руки здесь могут занимать три характерных положения.

Простое скрещивание рук является универсальным жестом, обозначающим оборонительное или негативное состояние собеседника. В этом случае следует пересмотреть то, что вы делаете или говорите, ибо собеседник начнет уходить от обсуждения. Нужно также учесть и то, что этот жест влияет на поведение других людей. Если в группе из четырех человек или более вы скрестили руки в защитной позе, то вскоре можно ждать, что и другие члены группы последуют вашему примеру. Правда, это жест может означать просто спокойствие и уверенность, но это бывает тогда, когда атмосфера беседы не носит конфликтный характер.

Если помимо скрещенных рук на груди собеседник еще сжимает пальцы в кулак, то это свидетельствует о его враждебности или наступательной позиции. В этом случае надо замедлить свою речь и движения, как бы предлагая собеседнику последовать вашему примеру. Если это не помогает, то надо постараться сменить тему разговора.

Жест, когда кисти скрещенных рук обхватывают плечи (иногда кисти рук впираются в плечи или бицепсы так крепко, что пальцы становятся белыми), обозначает сдерживание негативной реакции собеседника на вашу позицию по обсуждаемому вопросу. Он готов ринуться в бой и с трудом сдерживает себя, чтобы не прервать вас. Этот прием используется, когда собеседники дискутируют, стремясь во что бы то ни стало убедить друг друга в правильности своей позиции. Поза скрещенных рук нередко сопровождается холодным, чуть прищуренным взглядом и искусственной улыбкой. Такое выражение лица означает, что ваш собеседник "на пределе". И если не принять оперативных мер, снижающих напряженность, может произойти взрыв.

Укажем на еще один популярный среди деловых людей жест — те же скрещенные руки на груди, но с вертикально выставленными большими пальцами рук. Этот жест передает двойной сигнал: первый (скрещенные руки) — о негативном отношении, второй — о чувстве превосходства, выраженном большими пальцами рук. Собеседник, прибегающий к этому жесту, обычно поигрывает одним или обоими пальцами, а для положения стоя характерно покачивание на каблуках. Жест с использованием большого пальца выражает также насмешку или неуважительное отношение к человеку, на которого указывают большим пальцем как бы через плечо.

Жесты размышления и оценки отражают состояние задумчивости и стремление найти решение проблемы. Задумчивое (размышляющее) выражение лица сопровождается жестом "рука у щеки", когда собеседник принимает позу "Мыслителя" Родена, опираясь рукой на щеку. Этот жест свидетельствует о том, что его что-то заинтересовало. Остается выяснить, что же побудило его сосредоточиться на проблеме.

Жест "пощипывание переносицы", который обычно сочетается с закрытыми глазами, говорит о глубокой сосредоточенности и напряженных размышлениях.

Когда собеседник занят процессом принятия решения, он почесывает подбородок. После того как решение принято, он прекращает это делать. Этот жест обычно сопровождается прищуриванием глаз — собеседник как бы что-то рассматривает вдали, ища там ответ на свой вопрос.

Когда собеседник подносит руку к лицу, опираясь подбородком на ладонь, а указательный палец вытягивает вдоль щеки (остальные пальцы — ниже рта) — это является красноречивым свидетельством того, что он критически воспринимает ваши доводы.

Жесты сомнения и неуверенности чаще всего связаны с почесыванием указательным пальцем правой руки места под мочкой уха или же боковой части шеи (обычно делается пять почесывающих движений). Прикосновение к носу или его легкое потирание — также знак сомнения. Когда вашему собеседнику бывает трудно ответить на ваш вопрос, он начинает трогать или потирать нос. Правда, здесь следует сделать предостережение: иногда люди потирают нос, потому что он чешется. Однако те, кто чешет нос, обычно делают это энергично, а те, для кого он служит жестом, лишь слегка его потирают.

Поза обиды принимается собеседником, когда он обижен или оскорблен вашими словами. В этом случае он приподнимает плечи и опускает голову ("набычивается"). Такая поза нередко сопровождается рисованием на листе бумаги (стрел, кругов и т.п.). Вам следует переключить разговор на другую (лучше нейтральную) тему. Когда увидите, что собеседнику успокоился, то осторожно выясните причину его претензии к вам.

Жесты и позы, свидетельствующие о нежелании слушать и стремлении закончить беседу, достаточно красноречивы. Так, если во время беседы ваш собеседник опускает веки, то это сигнализирует о том, что вы для него стали неинтересны, или просто надоели, или он чувствует свое превосходство над вами. Если вы заметили такой взгляд у своего собеседника, то учтите: нужно что-то изменить, коли вы заинтересованы в успешном завершении разговора.

Жест "почесывание уха" свидетельствует о желании собеседника отгородиться от слов, которые он слышит. Другой жест, связанный с прикосновением к уху, — потягивание мочки уха — говорит о том, что собеседник наслушался вдоволь и хочет высказаться сам.

В том случае, если собеседник явно хочет быстрее закончить беседу, он незаметно (и порой неосознанно) передвигается или поворачивается в сторону двери, при этом и его ноги обращаются к выходу. Поворот тела и положение ног указывают на то, что ему очень хочется уйти. Показателем такого желания является также жест, когда собеседник снимает очки и демонстративно откладывает их в сторону.

В этой ситуации надо либо чем-то заинтересовать собеседника, либо дать ему возможность уйти. Если вы будете продолжать разговор в том же ключе, то вряд ли добьетесь желаемого результата.

Жесты, свидетельствующие о желании преднамеренно затянуть время, обычно связаны с очками. Для того, чтобы затянуть время для обдумывания окончательного решения, собеседник делает следующие жесты: сосание дужки очков, постоянное снятие и надевание очков, а также протирание линз.

Если вы наблюдаете один из этих жестов сразу же после того, как спросили человека о его решении, лучше всего будет промолчать в ожидании. Если партнер вновь одевает очки, то это означает, что он хочет еще раз "взглянуть" на факты.

Жест "расхаживание" служит знаком того, что не надо спешить. Многие собеседники прибегают к этому жесту, пытаясь "протянуть время", чтобы разрешить сложную проблему или принять трудное решение. Это очень позитивный жест. Но с тем, кто расхаживает, разговаривать не следует. Это может нарушить ход его мыслей и помешать принятию им решения.

Жестом уверенного в себе человека с чувством превосходства над другими является жест "закладывание рук за спину с захватом запястья". От этого жеста следует отличать "руки за спиной в замок". Он говорит о том, что человек расстроен и пытается взять в себя в руки. Интересно, что чем больше сердит человек, тем выше передвигается его рука по спине. Именно от этого жеста пошло выражение "взять себя в руки". Это плохой жест, который используется для того, чтобы скрыть свою нервозность и наблюдательный партнер по переговорам наверняка почувствует это.

Показателем самодовольства и высокомерия служит также жест "шпалеобразное положение рук".

Жестом уверенных в себе людей с чувством превосходства над другими является и жест — "закладывание рук за голову". Этот жест характерен для "всезнаек". Многие собеседники раздражаются, когда кто-нибудь демонстрирует такой жест перед ними. Существует несколько способов взаимодействия с собеседником, который использовал этот жест. Если вы хотите выяснить причину, по которой собеседник ведет себя с чувством превосходства, наклонитесь вперед с протянутыми ладонями и скажите: "Я вижу, что это вам известно. Не могли бы вы уточнить некоторые детали?". Затем откиньтесь на спинку стула, ладони оставьте в поле зрения и ждите ответа.

Другой способ заключается в том, чтобы заставить такого высокомерного собеседника сменить свою позу, что в свою очередь изменит его отношение. Для этого можно взять какой-нибудь предмет и, отставив на большое от него расстояние, спросить: "Вы не видели это?", заставив его наклониться вперед.

Хорошим способом взаимодействия является "отзеркаливание", то есть копирование жестов собеседника. Если вы хотите показать, что согласны с собеседником, вам нужно повторить его позу. Однако в случае, если собеседник в позе "руки за голову" делает вам замечание, копировать его жест не следует, чтобы не разозлить его.

Жесты несогласия можно назвать жестами вытеснения, поскольку они проявляются вследствие сдерживания своего мнения. Собираение несуществующих ворсинок с костюма является одним из таких жестов. Собеседник, собирающий ворсинки обычно сидит, отвернувшись от других и смотрит в пол. Это наиболее популярный жест неодобрения. Когда собеседник постоянно обирает ворсинки с одежды, то это является верным признаком того, что ему не нравится все, что здесь говорится, даже если он на словах со всем согласен.

Жесты готовности сигнализируют о желании закончить разговор или встречу. Они выражаются в подаче корпуса вперед, при этом обе руки лежат на коленях или держатся за боковые края стула. Если любой из этих жестов появляется во время разговора, то следует брать инициативу в свои руки и первым предложить закончить беседу. Это позволит вам сохранить психологическое преимущество и контролировать ситуацию.

Жесты, связанные с манерой курить, указывают на то, как собеседник относится к сложившимся обстоятельствам: положительно или отрицательно. Прежде всего, нужно обращать внимание на направление, в котором тот выдыхает дым из рта — вверх или вниз.

Положительно настроенный, уверенный в себе и самодовольный человек выдыхает дым вверх почти постоянно. И наоборот, негативно настроенный человек, со скрытыми или подозрительными мыслями почти всегда направляет струю дыма вниз. Выдыхание струи дыма вниз из уголков рта свидетельствует о еще более негативном скрытом отношении.

О том, настроен ли человек положительно или негативно, можно судить и по скорости выдыхания дыма. Чем быстрее струя выдыхается вверх, тем увереннее и высокомернее чувствует себя человек. Чем быстрее струя выдыхается вниз, тем отрицательнее настроен человек.

Наблюдения за жестами курящих при купле-продаже показывают, что если спросить курящего клиента о его решении, то тот, который принял положительное решение, выдыхает дым вверх. В то время как тот, который решил не покупать, направляет струю вниз.

Выдыхание дыма через ноздри есть признак высокомерного, уверенного в себе человека. Струя дыма в этом случае идет вниз только благодаря расположению ноздрей и человек часто поднимает голову вверх, отчего выглядит еще более высокомерно.

Если голова у человека наклонена вниз, когда он выдыхает дым через нос, то это значит, что он сердит.

В процессе общения очень полезно следить за положением плеч, рук и головы собеседника, поскольку это дает много важной информации, позволяющей лучше его понимать. Такие жесты почти не фиксируются сознанием, но имеют в процессе общения очень большое значение, так как гораздо лучше слов передают истинные мысли и настроения. Наиболее характерные позы с использованием этих частей нашего тела показаны на приводимых ниже шести рисунках.

Как правило человек поднимает плечи, когда он напряжен и опускает, когда расслаблен. Человек, стоящий перед большой группой людей и намеревающийся сделать какое-то сообщение или доклад, может получить существенную информацию о настроении аудитории, наблюдая за положением плеч и голов слушателей. Чем более негативно настроена и напряжена аудитория или чем отрицательнее и враждебнее настроена очередь или другая группа людей, тем больше там поднятых плеч и опущенных уголков рта.

Поднятая голова и опущенные плечи могут обозначать открытость, интерес, настрой на успех, ощущение контроля над ситуацией.

Опущенная голова, поднятые плечи могут выражать замкнутость, чувство поражения, презрения, неудовлетворенность, страх, неуверенность.

Склоненная набок голова может свидетельствовать об интересе, любопытстве и, возможно, о флирте.



Помимо рассмотренных выше поз и жестов существуют другие позы и жесты, которые не менее красноречиво передают то или иное внутреннее состояние собеседников. Так, с помощью потирания ладоней передаются положительные ожидания. Сцепленные пальцы рук обозначают разочарование и желание собеседника скрыть свое отрицательное отношение к услышанному.

Психологами установлено, что человек берет пальцы в рот в состоянии сильного угнетения. Если жесты, связанные с прикрытием рта рукой, обозначают обман, то пальцы во рту говорят о внутренней потребности в одобрении и поддержке. Поэтому, когда появляется этот жест, необходимо поддержать собеседника и заверить его гарантиями.

ТРАКТОВКА СИГНАЛОВ, ПОСЫЛАЕМЫХ ГЛАЗАМИ И ГУБАМИ

С помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы из всех сигналов человеческой коммуникации. Поэтому очень важно во время разговора контролировать выражение своих глаз. Для того, чтобы построить хорошие отношения с вашим собеседником, ваш взгляд должен встречаться с его взглядом около 60–70% всего времени общения. Неудивительно, что скованный собеседник, который встречается с вами взглядом менее 1/3 времени общения, редко пользуется доверием.

При разговоре рекомендуется направить взгляд на воображаемый треугольник на лбу вашего собеседника (лучше даже — на переносицу). Собеседник будет чувствовать, что вы настроены доверительно, правда при условии, что ваш взгляд не будет опускаться ниже его глаз (ну а если вы будете опускать взгляд ниже переносицы до груди, то это уже знаете ли...). Этим вы сможете контролировать ход беседы при помощи взгляда. Если искушенные собеседники и в состоянии сдерживать свои эмоции с помощью жестов и телодвижений, то уж никто не способен контролировать реакцию своих зрачков. Они непроизвольно расширяются и сужаются и этим самым честным образом передают информацию о вашей реакции на услышанное.

Когда человек радостно возбужден, его зрачки расширяются в **четыре раза** по сравнению с нормальным состоянием. Наоборот, когда он сердится или у него мрачное настроение, его зрачки сужаются. Поэтому, когда вы разговариваете со своими партнерами или клиентами или ведете переговоры, научитесь смотреть в их зрачки. Этим приемом пользуются опытные предприниматели. К примеру, китайские и турецкие купцы назначают цену товара, ориентируясь на зрачки покупателя. Если тот удовлетворен ценой и получает желаемое, то зрачки его глаз расширяются. Кстати, греческий судовладелец миллиардер Аристотель Онассис с юности одевал темные очки во время всех деловых переговоров, зная этот секрет. Правда российским предпринимателям, желающим следовать примеру Аристотеля Онассиса, я всегда напоминаю об успехах исследователей науки. Российскими психологами было проведено серьезное исследование, в ходе которого было установлено: если на деловых переговорах собеседник появляется в темных очках, то в 80% случаях он сразу же вызывает недоверие партнера. Вообще же могу сказать, что опытный партнер по переговорам сможет "раскусить" все ваши ухищрения даже в том случае, если вы наденете двое темных очков. Так что...

Глаза обладают особым способом самопрезентации, название которому взгляд. Взгляд может осуществлять сильнейшее психологическое воздействие (способы тренировки воздействия взглядом я оставляю за рамками этой книги). Восторженный взгляд девушки, адресованный молодому человеку, окрыляет его, пробуждает в нем желание совершить что-то героическое. А сколько есть женских методов привлечения к себе мужчин только одним взглядом!... Некоторые взгляды приводятся в таблице.

Виды взглядов, их трактовка и рекомендуемые действия

Взгляд и сопутствующие движения	Трактовка взгляда	Необходимые действия
Подъем головы и взгляд вверх	Подожди минуту, подумаю	Контакт прервать
Движение головой и насупленные брови	Не понял, повтори	Контакт усилить
Улыбка, возможно легкий наклон головы	Понимаю, мне нечего добавить	Контакт продолжать
Ритмичное покачивание головой	Ясно, понятно, что тебе нужно	Контакт продолжать
Долгий неподвижный взгляд в глаза собеседнику	Хочу подчинить себе	Действовать по обстановке
Взгляд в сторону	Пренебрежение	Уйти от контакта
Взгляд в пол	Страх и желание уйти	Уйти от контакта

Вы знаете, что гениальный французский комик Луи де Фюнес ежедневно по четверть часа корчил рожи перед зеркалом? Так он тренировал свои способности к общению каждый день. Попробуйте также вы: и тренировать мимическую мускулатуру, и читать чувства и состояния собеседников в разговорах. Отрабатывайте мимику с помощью глаз и губ.



РЕПЕРТУАР ВЛИЯНИЯ НА ЛЮДЕЙ

"Я стал считать себя мастером своего дела только тогда, когда научился давать до 20 вариантов в интонации, взгляде, постановки фигуры, в мимике и жесте."

Антон Семенович Макаренко

<p>В произведениях Л.Н. Толстого: 25 интонаций голоса 87 оттенков улыбки 95 оттенков взгляда</p>
--

Жесты

— репертуар различных 20 открывающих жестов:

- открытие рук
- открытие ног
- демонстрирование запястья
- расстегивание пиджака
- показ открытых ладоней

Мимика

— репертуар различных 20 мимических масок:

- | | |
|-------------|-----------------------|
| • злость | • безразличие |
| • презрение | • враждебность |
| • печаль | • сильная злость |
| • страх | • плохое самочувствие |

- Взгляд — репертуар различных 20 взглядов:
- удивление
 - радость
 - бурная радость
 - спокойный
 - заинтересованный
 - сочувственный
 - восхищенный
 - удивленный
 - скорбный
 - застенчивый
 - влюбленный
 - веселый
 - равнодушный
 - скепсис
 - скорбь
 - глубокая печаль...
 - доброжелательный
 - юмористический
 - ироничный
 - пристальный
 - злобный
 - торжествующий
 - восторженный
 - задумчивый
 - вызывающий
 - нежный...
- Походка — репертуар различных 20 походок.
Походите как ходит:
- младенец, который только что начал ходить
 - глубокий старик (старуха)
 - лев (львица)
 - пьяный
 - артист (артистка) балета
 - горилла (орангутанг, шимпанзе)
 - Гамлет, Принц датский
 - Гамлет, больной сильным радикулитом
 - амеба
 - солдат прусской армии
 - проститутка
 - Ромео в нетерпеливом ожидании свидания...
- Интонация — репертуар различных 20 интонаций.
10 фраз "подойди сюда"
"сделайте это"
"мне это не нужно"
"нет"
"хорошо, я подумаю"
"можешь идти"
"я вас не задерживаю"
"это надо сделать"
"можете идти"
"я не буду это делать"
произнесите в 20 интонациях:
- спокойно
 - заинтересовано
 - сочувственно
 - восхищенно
 - удивленно
 - скорбно
 - застенчиво
 - влюблено
 - весело
 - равнодушно
 - тоном ответственного работника
 - доброжелательно
 - иронично
 - злобно
 - громко
 - тихо
 - растянуто
 - ненавистно
 - торжествующе
 - негодуяще...

Так рождается высшее мастерство.

Глава 14. Как перестать беспокоиться и снять стресс?

Вы, наверное, нуждаетесь в быстро действующем рецепте, позволяющим найти выход из ситуаций, связанных с беспокойством, в методе, который вы можете начать применять сразу же, даже не продолжая читать этот текст?

В таком случае позвольте мне сообщить вам мнение специалистов, что более половины больничных коек в России заняты людьми, страдающими нервными заболеваниями. Однако когда после смерти этих людей их

нервы рассматривают под мощным микроскопом, то оказывается, что в большинстве случаев они такие же здоровые, как нервы чемпиона мира по боксу Мухаммеда Али. Следовательно нервные заболевания этих людей были вызваны не физическим нарушением нервной системы, а такими эмоциями как безнадежность, разочарование, обида, беспокойство, страх, поражение, отчаяние. Платон сказал, что "самая большая ошибка врачей состоит в том, что они пытаются лечить тело человека, не пытаясь вылечить его душу. Однако душа и тело представляют собой единое целое и их нельзя лечить порознь!" Медицинской науке потребовалось двадцать три столетия, чтобы осознать эту великую истину.

Что вызывает психическое заболевание? Никто на сегодня не может дать исчерпывающий ответ на этот вопрос. Но вполне возможно, что во многих случаях страх и беспокойство способствуют этому. Встревоженный и затравленный индивид, который не в состоянии приспособиться к жестокому реальному миру, разрывает всякий контакт с окружающей средой и уходит в свой собственный вымышленный мир. Таким образом он пытается освободиться от тревог и волнений.

Когда я пишу эти строки, на моем письменном столе лежит книга доктора Эдуарда Подольского, называющаяся "Прекратите беспокоиться и живите нормально". Ниже приведены названия некоторых глав этой книги:

- Как беспокойство действует на сердце.
- Высокое кровяное давление и его связь с беспокойством.
- Ревматизм может быть вызван беспокойством.
- Меньше беспокойтесь ради своего желудка.
- Как беспокойство может вызвать простудные заболевания.
- Диабет, вызванный беспокойством.

(Кстати, уже начали появляться статьи о случаях диабета, вызванных употреблением жевательной резинки).

Рядом же с книгой Подольского лежит письмо, выдержки из которого я и привожу.

И.Л.

... Очень нервная работа, связанная с общением с людьми каждый день... Сложности в личной жизни... Стрессовые ситуации, фобии вызывают беспокойство и переживания, в особенности после переговоров с деловыми партнерами... Евгения Юльевна, 34 года, г. Таллинн (.)

* * * * *

СТРЕСС

Слово «стресс», уже ставшее привычным для русского языка, в буквальном переводе с английского означает «напряжение». Введено в оборот оно шестьдесят лет назад, и для нас означает «напряжение, возникающее под влиянием сильных воздействий». Стресс могут вызвать любые нештатные ситуации: жара и холод, шум и, наоборот, полная тишина, голод и обжорство; также состояние напряжения вызывают факторы и психического воздействия: радость и горе, конфликтная ситуация, беспокойство, тревога, одиночество и т. д.

Стресс вызывает в организме сложные нервно-физиологические процессы. Он может мобилизовать защитные силы организма, а может их ослабить. Стрессы помогают спастись от опасностей, преодолевать препятствия. Другое дело — стресс, вызванный катастрофой, непреодолимой душевной болью. Сила такого стресса может быть продолжительной, и тогда есть опасность гибели организма.

Правда, каждый человек обладает разной восприимчивостью к стрессу. Один будет нервничать и переживать из-за пустяка, а другой даже из-за сотни подобных причин не потревожится. Все зависит от духовной структуры человека и от его физической организации. Дело в том, что в организме предусмотрены природные механизмы защиты от стресса. От того, насколько хорошо они работают, зависит и ваша подверженность неприятным последствиям стресса.

В любом случае, чтобы добиться успеха в каком-либо деле, нужно уметь бороться со стрессом. Во-первых, научиться четко определять причину, его вызывающую. Во-вторых, четко контролировать выход из стрессовой ситуации. Не забывайте, что в большинстве случаев реакция на стресс бывает позитивной, то есть заставляет вас работать эффективнее, предпринимать усилия для достижения цели. Только в состоянии стресса вы и можете найти те самые недостающие силы, которые необходимы, чтобы добиться желаемого. Скрытая внутренняя энергия просыпается в вас только под воздействием сильных внешних влияний, заставляя предпринимать решительные шаги в нужном направлении. Потом, добившись желаемого, вы удивленно спрашиваете себя: «Откуда только силы взялись?» Это и было положительное воздействие на ваш организм. Такой вид стресса, который идет вам на пользу, помогая достичь новых рубежей, позволяя продвинуться на службе, либо стресс, связанный с жизненно-необходимыми процессами (свадьба, рождение ребенка), специалисты называют эйфорическим стрессом. Эйфорический стресс несет вам здоровье, удовольствие и счастье.

Стресс, вызванный тревогами, страхами, беспокойством, разрушает ваше здоровье. Он несет болезни и депрессию, называется – дистресс.

Основные факторы, вызывающие стресс, психологи квалифицировали, для того чтобы выяснить, как различные болезни зависят от острых жизненных ситуаций. И пришли к выводу, что психическим и физическим болезням обычно предшествуют серьезные изменения в жизни человека. На основании своих исследований они составили шкалу, в которой каждому важному жизненному событию дано определенное число баллов — в зависимости от его роли в развитии стресса.

Смерть супруга	100
Развод	73
Разъезд супругов (без оформления развода)	65
Тюремное заключение	63
Смерть близкого члена семьи	63
Травма или болезнь	53
Женитьба	50
Увольнение с работы	47
Примирение супругов	45
Уход на пенсию	45
Изменения в состоянии здоровья члена семьи	44
Беременность	40
Сексуальные проблемы	39
Появление нового члена семьи	39
Реорганизация на работе	39
Изменение финансового положения	38
Смерть близкого друга	37
Изменение профессиональной ориентации	36
Конфликтные отношения с супругом	35
Ссуда или заем на крупную покупку (например, дома)	31
Окончание срока выплаты ссуды или займа	30
Изменение должности	29
Сын или дочь покидают дом	29
Проблемы с родственниками супруга	29
Выдающееся личное достижение	28
Супруг бросает работу или приступает к работе	26
Начало или окончание учебы в вузе	26
Изменение условий жизни	25
Отказ от некоторых индивидуальных привычек	24
Проблемы с начальством	23
Изменение условий или часов работы	20
Перемена места жительства	20
Смена места обучения	20
Изменение привычного досуга или отпуска	19
Изменение социальной активности	18
Изменение привычек, связанных со сном	16
Изменение привычного питания	15
Отпуск	13
Рождество	12
Незначительное нарушение	11

Теперь постарайтесь вспомнить все события, случившиеся с вами в течение последнего года, и подсчитайте общее число очков. Исследования показали, что 150 баллов означают 50 процентов вероятности какого-либо заболевания, а при 300 баллах она увеличивается до 90 процентов.

Что же делать в случае серьезного стресса?

Каждый человек — индивидуальность, и нельзя здесь дать конкретного ответа. Вот ответ общий: посоветуйтесь с психологом или психотерапевтом, почитайте литературу про стресс и постарайтесь найти для себя систему релаксации, которая в наибольшей степени будет способствовать снятию стресса. (Из книги известного американского психотерапевта Джаннет Рейнуотер «Это в ваших силах»).

Больше всего человек подвержен стрессам сразу после пробуждения и перед сном. В это время люди чаще всего думают о своих проблемах и становятся очень уязвимы.

Чаще всего стрессы угрожают людям с определенными чертами характера:

1) упрямым, 2) людям, во всем стремящимся к совершенству, 3) тем, кто слишком много времени и душевных сил уделяет работе, 4) людям нерешительным, 5) тем, кто всем своим видом стремится продемонстрировать хладнокровие и выдержку, подавляя естественное проявление эмоций.

КАК У ВАС С НЕРВАМИ

Стресс — одна из самых болезненных примет нашего времени. Многие все чаще заболевают из-за того, что чрезмерные нервные перегрузки делают нас раздражительными, вспыльчивыми. Профессии, обладатели которых наиболее подвержены стрессу:

- авиадиспетчер,
- авиапилот,
- машинист электровоза,

- школьный учитель,
- дилер, совершающий биржевые операции на компьютере,
- телефонистка,
- шахтер,
- дантист,
- официант.

Не важно, входите ли вы в эту группу по роду занятий, — раздражители встречаются постоянно и не обязательно на работе. Как справляемся мы с ежедневными раздражителями? Умеем ли владеть собой в критический момент? Проверьте свои качества по следующему тесту.

Варианты ответов на вопросы — «очень» — 3 очка, «не особенно» — 1 очко, «ни в коем случае» — 0 очков.

Раздражает ли вас:

1. Смятая страница газеты, которую вы хотите прочитать?
2. Женщина «в летах», одетая, как молоденькая девушка?
3. Чрезмерная близость собеседника (допустим, в трамвае в час пик)?
4. Курящая на улице женщина?
5. Когда какой-то человек кашляет в вашу сторону?
6. Когда кто-то грызет ногти?
7. Когда кто-то смеется невпопад?
8. Когда кто-то пытается учить вас, что и как нужно делать?
9. Когда любимая девушка (юноша) постоянно опаздывает?
10. Когда в кинотеатре сидящий перед вами все время вертится и комментирует сюжет фильма?
11. Когда вам пытаются пересказать сюжет интересного романа, который вы только собираетесь прочесть?
12. Когда вам дарят ненужные предметы?
13. Громкий разговор в общественном транспорте?
14. Слишком сильный запах духов?
15. Человек, который слишком энергично жестикулирует во время разговора?
16. Коллега, который чрезмерно часто употребляет иностранные слова?

Более 50 очков. Вас не отнесешь к числу терпеливых и спокойных людей. Вас раздражает все, даже вещи незначительные. Вы вспыльчивы, легко выходите из себя. А это слишком расшатывает нервную систему, от чего страдают и окружающие. Вам нужно учиться брать себя в руки.

От 12 до 40 очков. Вас можно отнести к самой распространенной группе людей. Вас раздражают вещи только самые неприятные, но из обыденных невзгод вы не делаете драму. К неприятностям вы умеете «поворачиваться спиной», достаточно легко забываете о них.

11 и менее очков. Вы весьма спокойный человек, реально смотрите на жизнь. Или этот тест недостаточно исчерпывающий, и ваши наиболее уязвимые стороны так в нем и не проявились? Судите сами. По крайней мере, с полной уверенностью о вас можно сказать: вы не тот человек, которого можно легко вывести из равновесия.

ПОДВЕРЖЕНЫ ЛИ ВЫ СТРЕССУ?

В каждой из приведенных ниже шести групп ответов подчеркните те, которые соответствуют вашему характеру.

1. а) в работе, в отношениях с представителями противоположного пола, в спортивных или азартных играх вы не боитесь соперничества и проявляете агрессивность,
б) если в игре вы теряете несколько очков и если представитель (представительница) противоположного пола не реагирует должным образом на ваши самые первые знаки внимания, то вы сдаетесь и «выходите из игры»,
в) вы избегаете какой бы то ни было конфронтации.
2. а) вы честолюбивы и хотите многого достичь,
б) вы сидите и ждете «у моря погоды»,
в) вы ищете предлог увильнуть от работы.
3. а) вы любите работать быстро, и часто вам не терпится скорее закончить дело,
б) вы надеетесь, что кто-то будет вас «подстегивать»,
в) когда вы вечером приходите домой, то думаете о том, что сегодня было на работе.
4. а) вы разговариваете слишком быстро и слишком громко. В беседе вы высказываетесь чересчур категорично и перебиваете других,
б) когда вам отвечают «нет», вы реагируете совершенно спокойно,
в) вам с трудом удастся выразить ваши чувства и тревогу.
5. а) вам часто становится скучно,
б) вам нравится ничего не делать,
в) вы действуете в соответствии с желаниями других людей, а не со своими собственными.
6. а) вы быстро ходите, едите, пьете,

- б) если вы забыли что-то сделать, вас это не беспокоит,
- в) вы сдерживаете свои чувства.

Подсчитайте очки, набранные вами. Положительные ответы оцениваются: а) — 6 очков, б) — 4 очка, в) — 2 очка.

Если вы набрали

24—36 очков: в высшей степени подвержены стрессу, у вас даже могут появиться симптомы болезней, вызванных стрессом, таких как сердечная недостаточность, язвенная болезнь, болезни кишечника. С вами, должно быть, очень трудно ужиться. Самое главное для вас сейчас — научиться успокаиваться, это нужно вам самим, вашей жене (мужу) и детям.

18—24 очка: вы — человек спокойный и не подвержены стрессу. Если вы набрали немногим больше 18 очков, то вам можно посоветовать быть терпимее к окружающим. Это позволит вам добиться большего.

12—18 очков: ваша бездеятельность тоже может стать причиной стресса. Вы, наверное, очень раздражаете ею близких. Побольше уверенности в себе! Вам стоит составить перечень своих положительных качеств и совершенствовать каждое из них.

ВАША РЕАКЦИЯ НА СТРЕСС

Попробуйте честно ответить на вопросы.

1. Часто ли вам хочется плакать?
2. Грызете ли вы ногти, притоптываете ли ногой, крутите ли волосы?
3. Вы нерешительны?
4. Ощущаете ли вы, что вам не с кем поговорить?
5. Часто ли вы раздражаетесь и замыкаетесь в себе?
6. Едите ли вы, когда не испытываете голода?
7. Возникает ли у вас ощущение, что не можете справиться с чем-либо?
8. Возникает ли у вас чувство, что вы вот-вот взорветесь, часто ли впадаете в бешенство?
9. Пьете ли вы или курите, чтобы успокоиться?
10. Страдаете ли вы бессонницей?
11. Вы постоянно пребываете в мрачном настроении и с подозрением относитесь к намерениям окружающих?
12. Вы водите машину на больших скоростях и часто рискуете?
13. Вы утратили энтузиазм и надежду на лучшее?
14. Вы утратили интерес к половой жизни?

Если вы ответили утвердительно на 5 и более вопросов, то ваши нервы находятся на пределе, и вам нужно предпринять какие-то шаги, с тем чтобы исправить это положение. Возможно, вам даже следовало бы обратиться к врачу.

К признакам стресса также можно отнести:

- провалы в памяти,
- ощущение неожиданного сердцебиения,
- вы вдруг начали просыпаться на час-два раньше,
- частые головные боли,
- беспокойство, охватывающее без всякого повода,
- появление болей в позвоночнике,
- появление трудностей с пищеварением,
- иногда возникает чувство удушья,
- заставляете себя работать лишь под конец дня.

Осторожно! Если все признаки у вас возникают одновременно — вам грозит невроз.

КАК ПОБЕДИТЬ СТРЕСС

75—90 процентов людей, обращающихся к врачам, страдают от заболеваний, связанных со стрессом.

Но ключ к тому, как свести его разрушительный эффект к минимуму, находится в ваших руках. Вы не властны на обстоятельствами, вызывающими стресс, но вы вполне можете регулировать свое отношение к ним. Для этого существуют очень простые приемы.

За рулем

1. Запомните — вы не супермен из кинобоевика. Не стоит бороться с каждым, кто пытается встать в ваш ряд. Если вы будете время от времени позволять кому-нибудь вклиниться перед вами, вы почувствуете себя хозяином положения и снимете с себя часть напряжения.

2. Сбавьте скорость. Быстрая езда требует повышенной бдительности, готовности к немедленной реакции и большего напряжения мускулов.

3. Разожмите челюсти. Когда вы расслабляете мускулы челюсти, вы сразу же даете всему телу сигнал успокоиться. Глубоко вдохните и свободно опустите нижнюю челюсть. Эффект будет еще сильнее, если вы представите себя улыбающимся.

На работе

1. Откажитесь от второй чашки кофе. Кофеин, содержащийся в двух чашках кофе, заставляет сердце биться на 16 ударов в минуту чаще и прибавляет вам беспокойство и раздражительность.

2. Покиньте мысленно работу. Представьте, что вы находитесь на вершине холма, откуда открывается великолепный, уходящий вдаль вид на природу. Специалисты утверждают, что если вам удастся на несколько секунд сосредоточиться на этом образе, вы немедленно испытаете чувство облегчения.

3. Говорите на ходу. Если есть возможность, постарайтесь провести напряженный разговор или обсудить темы, несущие в себе возможность стресса, прогуливаясь с собеседником. Разговор будет казаться менее официальным, а ситуация позволит вам не смотреть собеседнику в глаза, что создает дополнительную тревогу и напряжение.

4. Измените положение. Пересев на другой стул или встав со своего рабочего места, вы, в прямом смысле слова, сможете взглянуть на дело с другой стороны. Это изменит стереотип вашего мышления и позволит увидеть вещи в новом свете.

5. Сразу переходите к делу. Начните телефонный разговор с обсуждения серьезных вопросов и оставьте светскую болтовню на конец разговора. Вы сэкономите время и сможете закончить разговор на дружеской ноте.

6. Ищите уединения. Постарайтесь на несколько минут в день скрыться от людей. Зайдите в пустой конференц-зал или библиотеку и посидите там в одиночестве, не позволяя мыслям задерживаться на какой-нибудь определенной теме.

Дома

1. Снимите часы, и вы почувствуете, что свободное время принадлежит вам.

2. Отложите серьезный разговор. Придя домой, отложите серьезный разговор с женой на более позднее время. В противном случае высока вероятность того, что вы начнете раздражаться и сделаете ситуацию еще более стрессовой.

3. Очистите поверхности. Когда на столе, на телевизоре и на полках накапливаются груды случайных вещей, у вас возникает ощущение собственной беспомощности. Уберите ненужные вещи — и вместе с ними исчезнет напряжение и беспокойство.

4. Играйте... Компьютерные игры, пасьянс, кроссворды — все это великолепно снимает стресс. Очень трудно попытаться угадать слово в кроссворде и одновременно терзаться от забот.

5. Не ешьте во взвинченном состоянии. Скорее всего, вы будете глотать пищу не жуя, что скажется на вашем пищеварении и, в конечном счете, добавит вам отрицательных эмоций.

6. Отодвиньте в сторону солонку. Исследования показывают, что соль делает мозг более восприимчивым к гормонам стресса.

И еще несколько простых способов, как победить стресс:

- регулярно занимайтесь спортом (не силовым, не соревнованиями);
- культивируйте в себе чувство юмора;
- оставьте надежду понравиться всем;
- если есть возможность — пользуйтесь услугами массажиста;
- мысленно сосчитайте до десяти, перед тем как разразиться гневной тирадой;
- поменьше возбуждающих напитков и сигарет — они не помогут;
- невзирая на обстоятельства «не теряйте лицо» на работе
- старайтесь организовать свою работу так, чтобы в коллективе было легко работать;
- умеете постоять за себя перед начальством.

ФОБИЯ — НАВЯЗЧИВЫЙ СТРАХ

Бывает, всепоглощающий ужас вдруг настигает нас, к не только в самолете, на океанском лайнере, но и в лифте; и дома. Причина этого — последствия стрессов, преследующих нас на протяжении всей жизни. Прошлые переживания и потрясения не проходят бесследно. На время они могут затаиться в мозгу, дожидаясь своего часа, чтобы в самый неподходящий момент проявить себя в виде фобии.

Что такое фобия? И чем она отличается от просто страха? Нормальный страх объясним и даже полезен. Историк Жан Делюмо, признанный эксперт в этой области и автор многочисленных научных трудов и книг, заметил: «Бояться просто необходимо, ибо это один из эффективнейших способов противостоять опасности и избегать ее». Но опасности бывают разные. Лифт — предмет совершенно необходимый и привычный — является для некоторых источником паники. По какой причине? Невозможность ответить на эти вопросы ясно указывает на фобию — страх надуманный и непонятный. Страх, неадекватный причинам, его вызвавшим.

Вообще-то, по мнению специалистов, необоснованная боязнь чего-то еще не означает, что человек страдает настоящей фобией. Безошибочным признаком последней является то, свободно ли человек обсуждает свою слабость или старается скрыть ее от окружающих. С большим трудом истинный фобострадалец способен рассказать родным или друзьям о своих трудностях. Тот, кого ужасает лифт, обычно с жаром объясняет

окружающим, что гораздо полезнее для здоровья ходить по лестнице пешком. Человек, испытывающий дикий страх перед авиаполетами, выбирает себе тихую сидячую работу или рассказывает о своем отвращении к путешествиям.

Такая скрытность далеко не безобидна, так как с течением времени фобии усиливаются и разрастаются, и поэтому фобии очень непросто победить. Именно скрывая от окружающих и от себя источник страха, вы тем самым потакаете своей болезни.

Во всяком случае, все опросы и исследования психологов демонстрируют редкое единодушие в том, что количество людей, страдающих от фобий, непрерывно возрастает. Причем резкое увеличение заболеваний пришлось на начало 90-х годов. Среди наиболее часто встречающихся фобий респонденты назвали следующие: боязнь самолетов и смерти, сексуальные фобии (у мужчин — опасения не соответствовать запросам партнерши, а у женщин — боязнь забеременеть), автомобильный страх, агорафобия (боязнь открытого пространства), и ее противоположность — клаустрофобия, ипохондрия или нозофобия (страх перед болезнью), грязефобия, страх перед животными.

Последователи Фрейда утверждают, что фобии существовали во все времена и их корни следует искать в переживаниях ребенка, которому предстоит вскоре появиться на свет. Но основная причина всех неприятностей — страх смерти.

Согласно последним исследованиям, именно 90-е года) одарили человечество новой фобией — информационной, которая, возможно, вскоре займет лидирующее положение среди прочих. Хотя суть ее проста, но именно простота в данном случае и является пугающей. Телевидение, газеты и другие средства массовой информации ежеминутно обрушивают на человека такое количество новостей, в основном неприятных, что люди либо перестают воспринимать их либо получают противоестественное удовольствие, выслушивая сообщение о войнах, экономических кризисах в преступлениях. К данной группе можно отнести и любителей триллеров и фильмов ужасов.

По мнению психологов, средства массовой информации просто обязаны находить методы, помогающие нейтрализовать разрушительное воздействие на психику. Если взглянуть, например, на лексику заголовков газетных и журнальных публикаций, то ее апокалипсичность не может не бросаться в глаза: «крах», «падение», «расследование», «атака»... Помимо этого, получая массу противоречивой информации, человеку трудно правильно расставить акценты определить свое отношение к людям или фактам. Отсюда возникают комплексы недоверия ко всем и всему, либо на менее опасный комплекс суперкомпетентности. В особенности это касается лиц с низким уровнем образованности.

А пока люди сами стараются защитить себя от отрицательного воздействия информации. Об этом свидетельствуют три явные тенденции: сокращение времени просмотра телепередач, предпочтение передач местного телевидения и желание постоянно обмениваться информацией на бытовом уровне.

Но тех, кто сумеет убежать от этой фобии, может поджидать масса других, связанных со стрессами, неуверенностью в завтрашнем дне, появлением новых неизлечимых болезней, например СПИДа.

Социальная неуверенность влечет за собой депрессию, тоску, неспособность защитить себя и своих близких. Совершенно очевидно, что между социальными проблемами и ростом депрессий существует прямая зависимость. Например, присущий многим людям страх в ожидании конца света связан не с наступлением третьего тысячелетия, а обусловлен социальной нестабильностью, точно так же, как в средние века фобия перед оспой была вызвана не эпидемией как таковой, а общественной ситуацией.

Ну, а что же советуют психологи, столь успешно до этого нас стращавшие? Да, говорят они, человек постепенно утрачивает чувство уверенности, ощущает себя все менее способным контролировать собственное существование. Отсюда урок первый: прежде всего полагаться на здравый смысл, не впадать в отчаяние от каких-то неудач и неприятностей, воспринимать их как преддверие будущих успехов.

И еще. Современное общество установило жесткую схему порывов, эмоций и чувств. Согласно этой схеме, каждая минута — функциональна. А мечта и фантазии? Отсюда следующий урок: необходимо хотя бы немного разучиться тому, чему мы научились раньше. Нужно расслабиться, отбросить сверхрациональность, стать чуть более суеверным и непредсказуемым.

И, наконец, третье: истинные фобии довольно опасны, и их не следует поощрять. Вовремя приняв меры, можно ликвидировать душевные изъязвы.

ЕЩЕ РАЗ О ФОБИЯХ

Французская статистика 1800 года зарегистрировала 6456 типов различных фобий, которые касались в основном предметов обихода, животных или насекомых. Современные психоаналитики насчитали лишь 40 типов, которые подразделяются на пять больших категорий.

Страх пространства.

Агорафобия — страх перед пространством. Клаустрофобия—боязнь закрытых помещений—лифтов, маленьких комнат.

Одиночество и скрытность.

Боязнь говорить (логофобия), заниматься любовью (порнофобия), вспотеть (диапнофобия), а также уринофобия (страх прилюдно описаться). Сюда относятся и страх пить при людях, говорить с незнакомыми, сдавать экзамены, танцевать, звонить по телефону. Все это фобии социальные, их количество огромно, и все психоаналитики единодушно находят причины их возникновения в психическом состоянии пациента в целом.

Социальные фобии могут быть обусловлены ранними травмами, смертью родителей, их разводом, потерей друзей.

Боязнь насильственной смерти.

Боязнь высоты (акрофобия) достаточно широко распространена, как и страх перед самолетами (аэрофобия), боязнь гемноты (ноктофобия), боязнь птиц (орнитофобия), кошек (аилурофобия), поездов (сидеродромофобия), боязнь грома молний (астрофобия).

Страхи, связанные со здоровьем.

Апопатодиафулатофобия — похоже на скороговорку, но это просто-напросто боязнь запоров и одна из бесчисленных фобий, связанных со здоровьем. Сюда относятся и боязнь крови (гематофобия), страх перед физическим увечьем (дисморфобия), перед микробами (микробиофобия), ядом (токсикофобия), и заболеваниями (нозофобия). Еще бывают фобии перед медицинскими инструментами: шприцами (белонефобия), острыми предметами (акмофобия).

Криминальные инстинкты.

Практически всем хотя бы раз в жизни пришлось думать о себе как о потенциальном убийце. Мысль убить человеческое существо без всяких причин — это «привет» из глубины веков. Она внезапно может возникнуть у любого и тут же бесследно исчезнуть. Но если человек несет в себе какой-то комплекс вины, он начинает пугаться своих темных инстинктов. На этой основе развивается настоящая фобия: человек избегает всех опасных, по его мнению, предметов — к примеру вилок и ножей (макерофобия).

Причина, вызвавшая фобию, может показаться несколько странной человеку, никогда не страдавшему ею. Например, зафиксированы и такие фобии:

Амаксофобия — непреодолимое отвращение к езде в троллейбусе.

Хронофобия — безудержное стремление к уничтожению стенных часов.

Псевдолалия фантастика — навязчивое стремление сознаваться в краже вещей, которые не были украдены.

Ретифизм — патологическая страсть к покупке ботинок.

Тафифобия — боязнь быть похороненным при жизни.

Танатомания — болезненное пристрастие к чтению некрологов.

Уранофобия — боязнь ненароком улететь на небо.

ПОДВЕРЖЕНЫ ЛИ ВЫ ФОБИЯМ?

Тревожные сигналы того, что страх оказывается сильнее вас, что вы не можете подчинить его своей воле, могут проявляться по-разному. Проверьте, насколько вы близки к фобии. Отвечайте только «да» или «нет».

1. Часто ли вы представляете себе несчастье, случившееся с кем-то для вас дорогим?
2. Опасаетесь ли вы порой причинить вред самому себе или кому-то, кого любите?
3. Часто ли вы проверяете, включен ли в доме свет и закрыты ли краны?
4. Противно ли вам, если в толпе вас трогают или толкают?
5. Вы одержимы чистотой? Снова и снова чистите предметы, одежду, мебель? Часто моете руки?
6. Вы всегда недовольны собой и своими делами, хотя и старались сделать их как можно лучше?
7. Стараетесь ли вы заранее избежать ситуаций, которые могут смутить вас?
8. Вам легко принять трудное решение?
9. Чувствуете ли вы себя обязанным делать что-то ненужное?
10. Часто ли вам кажется, что с вашей одеждой что-то не в порядке?
11. Бывает ли так, что вы повторяете много раз одно и то же, чтобы удовлетвориться результатом?
12. Следуете ли вы каким-то бытовым ритуалам (ложась спать или по утрам)?
13. Случается ли вам возвращаться домой, чтобы проверить, закрыты ли двери и окна?
14. Трудно ли вам выбросить старую и ненужную вещь?
15. Часто ли вы задумываетесь над чем-то, что обычно делаете автоматически?
16. Бывает ли, что вы повторяете про себя одну и ту же фразу или пересчитываете что-то ненужное (окна в домах, этажи, автомобили)?
17. Аккуратно ли вы складываете свою одежду перед сном?
18. Стараетесь ли вы сделать наиболее тщательно что-то неважное?
19. Предметы, вас окружающие (мебель, книги, картины), должны всегда оставаться на одних и тех же местах?
20. Какие-то незначительные действия вы стараетесь производить всегда одинаково?

Результат.

Посчитайте утвердительные ответы.

Исходя из их суммы, определите для себя симптомы и степень риска.

0—5. Никакой склонности к фобиям.

5—10. Склонность средней степени и поведение слегка маниакальное.

10—15. Акцентированная маниакальная тенденция и риск фобии.

15—20. Внимание! Опасность латентной невротической фобии.

ПРИМЕТЫ И ПРЕДЧУВСТВИЯ

Страхи перед превратностями судьбы, зависимость от окружающего мира, желание всеми силами избавиться от возможной беды и обеспечить успех привели к тому, что люди начали искать связь между событиями и предшествующими явлениями, — так появились приметы; поверили в магическую силу вещей определенной формы и материала — так появились амулеты, талисманы. Примеры существуют с древнейших времен, в разных странах — различны. Можно быть нигилистом и атеистом, но трудно возразить против русских примет: «Не сиди на столе — бедным будешь», «Одежда наизнанку — либо пьян либо бит будешь».

Вера в «дурной глаз» родилась в те времена, когда люди считали весь мир наполненным добрыми и злыми духами и особые действия приписывали силе взгляда. Это суеверие оказалось одним из самых стойких, правда, если в Северной Европе опасаются черных глаз, то на юге Италии подозрительно относятся к людям с голубыми глазами.

Всех примет, конечно, не перечесать. Но вот какие симпатичные приметы связывались с чиханьем. Чихнешь в понедельник натошак — к подарку, во вторник — к приезжим, в среду — к вестям, в четверг — к похвале, в пятницу — к свиданию, в субботу — к исполнению желания, в воскресенье — к гостям. Главное — чихнуть натошак!

Что соль просыпать — к ссоре, знают все. Но чтобы этой ссоры избежать, наши деды просыпанной солью посыпали свою голову. Как просто! Еще:

- По закате солнца хлебом и деньгами не ссужают,
- При первой кукушке брякни деньгами, чтоб водились,
- Правая нога в дороге озябнет прежде левой — к добру. В

Прибалтике очень хорошая примета — встреча с трубочистом, а еще лучше — потрогать его. У нас трубочиста случайно встретить практически невозможно. Остается радоваться, когда в питье или в еду попадет муха — оказывается, это к подарку. О плохих приметах говорить не будем, пусть они никогда не сбываются! А впрочем, если черный кот перейдет вам дорогу — может, лучше изменить маршрут?

Из разряда труднообъяснимых явлений нашей жизни кроме примет стоит остановиться и на предчувствиях. Предчувствие беды сильно обостряет все чувства и угнетает психику. Слабодушные впадают в панику. Люди крепче живут обычной жизнью. Известно, что М. Ю. Лермонтов предчувствовал свою гибель и описал ее в подробностях, но это мешало ему нести воинскую службу и участвовать в светских пикниках. Предчувствие успеха наполняет энергией. Вам, наверно, известна феноменальная жизнь уроженца немецкой земли Мекленбург Генриха Шлимана, который в семилетнем возрасте решил найти Троию, в двадцатилетнем возрасте торговал в лавочке селедкой и шнапсом, в двадцать четыре года был удачливым купцом и знатоком языков, в 40 лет был купцом первой гильдии и директором Императорского государственного банка в С.-Петербурге, русским потомственным Почетным гражданином. И на 46-м году жизни, презрев все сомнения, с лопатой в руках миллионер Генрих Шлиман отправляется в Малую Азию - и находит, точнее, раскапывает Троию, подтверждая «Илиаду» Гомера. В последний день раскопок, уже перед окончанием работ, Шлиман находит золотой клад царя Приама. Но и это был не последний успех в его жизни. Описание всех его находок занимает 206 страниц большого формата. Фактически ему принадлежит приоритет в подтверждении существования древней греческой цивилизации.

Вот что может сделать воплощенное предчувствие успеха плюс ежедневный упорнейший труд.

Конечно, далеко не всем сопутствует удача такого масштаба. Но несомненно одно — надо «слушать себя» почаще и, торгуя селедками, думать о своей Трое, которую предстоит открыть.

АМУЛЕТЫ, ТАЛИСМАНЫ

...Сохрани мой талисман,
 В нем таинственная сила!
 Он тебе любовью дан,
 От недуга, от могилы.
 В бурю, в грозный ураган,
 Головы твоей, мой милый,
 Не спасет мой талисман.
 И богатствами Востока
 Он тебя не одарит.
 И поклонников пророка
 Он тебе не покорит...

 ...Милый друг! От преступленья,
 От сердечный новых ран,
 От измены, от забвенья,
 Сохранит мой Талисман!

Вы, конечно, вспомнили, что это А. С. Пушкин, глубокий знаток человеческой души. И в стихотворении — самая суть талисмана — приносить счастье и удачу не вообще, а в чем-то конкретном. Само слово талисман происходит от арабского «тилсим» — тайнопись. Вера в магическую силу талисмана насчитывает не одно

тысячелетие. Талисманом может быть все что угодно, любой предмет, с которым вы связываете столь необходимую психологическую поддержку в определенной ситуации. Любой ученик знает, что ему больше везет на экзаменах именно в этих джинсах или именно с этим пяточком под пяткой. Талисман может быть «запрограммирован» на определенный результат, например, победить в соревнованиях, удачно выйти замуж и т. д.

Если вы искренне верите в магическую силу талисмана, то он такую силу приобретает. Но при этом придется соблюдать некоторые правила обращения с ним.

Во-первых, нельзя сомневаться в таинственной силе талисмана. Во-вторых, талисман не выносит предательства — он только ваш и помогает только вам. В-третьих, талисман — тайный помощник. Им нельзя хвастаться. Талисман можно дарить и принимать в подарок. Сравнительно недавно появился обычай дарить на Новый год талисманчик в виде изображения того животного, какой год наступает. По восточному календарю двенадцатилетнему циклу соответствуют животные: крыса, бык, тигр, кот, дракон, змея, лошадь, коза, обезьяна, петух, собака, кабан. Восточный календарь, астрология, гороскоп — в конце двадцатого века эти понятия стали почти обыденными. Никого не смущает, когда свинка дарится в декабре, а не в феврале, как надо бы. Главное — в подарок вкладывается дополнительный смысл, желание, программа успеха.

Не меньшее значение, чем талисманам, приписывается амулетам (от латинского амулетум — ладанка) — магическим предметам, отвращающим зло, оберегающим. Амулетом являлся мешочек с родной землей, который воины и путешественники вешали себе на шею. Амулеты пришивались к одежде или зашивались внутрь одежды. Оберегающие свойства приписывались камням, драгоценным и полудрагоценным, подобранным по знаку зодиака, металлам самим по себе и металлическим изделиям.

Найденная подкова, прибитая над воротами или у порога, оберегала достаток в доме, металлическое кольцо — средство против зла. Гладкое обручальное кольцо должно охранять прочность брака. Иглы и гвозди, прикрепленные у дверей дома особым образом, оберегали от кражи, сглаза. В Белоруссии и Болгарии кости теленка зарывались в землю, они тогда предохраняли засеянный хлеб от града. Зубы свиньи оберегали колдовства, первый выпавший молочный зуб ребенка — амулет от зубной боли. Миниатюрный портрет дамы сердца, особенно вместе с локоном, в специальном футлярчике-медальоне везли с собой в дальние страны крестonosцы как оберег неверности. Не отсюда ли обычай многих нынешних мужчин носить фотографию любимой в бумажнике? Кусочек змеиной шкурки (найденной самим) должен быть положен в кошелек, чтобы деньги не переводились.

На старой Руси в почете были бабки-ворожеи, умевшие затворять кровь, заговорить зубы от боли, отвратить от пьянства. Их заговоры часто сопровождалось созданием оберега, вещи, помогающей в разных случаях. От бессонницы заговаривался маленький мешочек с маком, который надо было положить под подушку. Для сохранения красоты заговаривалась баночка с медом, для приворота любимого — либо вещь, которую надо было на него надеть, либо какая-то щепочка, которую надо было положить перед зеркалом.

Особые свойства приписывались острым предметам. Многие народы Востока в мужском костюме имеют кинжал как атрибут, а не как боевое оружие. А кортик у выпускников военно-морских училищ? А булавка, которую многие носят в одежде, в галстук? С острыми предметами обычаи предписывают обращаться определенным образом — острие должно быть направлено вниз или от нас, булавка с замочком должна быть застегнута, кинжал — в красивых ножнах, даже если это брелок. А если вам подарят даже самую роскошную брошь-булавку, не забудьте уколоть ею дарящего, иначе амулет теряет силу.

Некоторые драгоценные камни могут служить талисманами, то есть предметами, приносящими удачу, или амулетами — предметами, охраняющими от болезней и бед. Камень проявляет свои свойства не всегда одинаково, а в зависимости от того, кто его носит и на каких условиях он достался владельцу. Известно, что украденный камень приносит носящему его только зло, купленный камень начинает проявлять свойства талисмана через много лет, и только полученные по наследству или подаренные камни — всегда прекрасные талисманы или амулеты.

Важно также пол камня: женщина должна носить камни-«мужчины», а мужчина — камни-«женщины». Последние имеют яркий блеск и теплый тон, первые блестят не так сильно и имеют холодные цвета и оттенки.

Тот, кто носит камень, не должен это делать с безразличием или думая только о красоте камня. Во-первых, обладатель камня должен правильно представлять себе его магические свойства и, во-вторых, не менее одного раза день обращаться к камню «генерировать эфирный контакт своей души с астральным телом камня». Через два-три года необходимость в таком украшении может отпасть.

Свойства, приписываемые отдельным камням.

Авантюрин — дает владельцу бодрость духа и ясность разума.

Александрит — способствует аналитическому мышлению дает душевное равновесие.

Алмаз — развивает добродетель. Плохому человеку может принести несчастье.

Аметист — укрепляет и оберегает любовь.

Берилл — способствует ясности мышления.

Бирюза — дает материальный достаток.

Горный хрусталь — обладает свойством предсказывать судьбу.

Гранат — порождает сильное желание.

Жемчуг — облегчает душевные страдания.

Изумруд — талисман опасных профессий, связанных со стихией, — моряков, шахтеров, летчиков.

Малахит — амулет от детских заболеваний. Носят под бельем.

Морион (дымчато-бурый или черный кварц) — вызывает души усопших в спиритических сеансах.

Рубин — помогает отделить главное от второстепенного.

Сапфир — противодействует темным желанием, идущим от сатаны.

Соколиный глаз — защищает от врагов.

Топаз — спасает от сильных эмоций, укрепляет дружбу.

Тигровый глаз — страхует от материального ущерба.

Опал — стимулирует проявление жизненных сил.

Хризоберилл — защищает владельца от имущественных потерь; талисман игроков.

Хризоберилл — это кошачий глаз и александрит.

Хризопраз — оберегает от сглаза, зависти и клеветы, способствует взаимопониманию и освоению иностранных языков.

Яшма — обостряет интуицию.

Каждый народ имеет свои камни-талисманы. На Ближнем Востоке особо ценится бирюза, которой украшают и наряд невесты, и седла лошадей. В Китае важные свойства приписываются красным кораллам. В Прибалтике янтарем украшали и молодых девушек, и бытовые предметы.

В разных странах одним и тем же камням приписываются разные свойства. На Западе считается, что нефрит облегчает почечные колики (отсюда и название камня), а на Востоке он использовался как поделочный камень, например нефритовое надгробие Тамерлана в усыпальнице Гур-Эмир первоначально представляло собой единый камень размером 1.88 x 0.4 x 0.39 м.

Об использовании камней в качестве амулетов, предохраняющих от различных болезней, известно еще из древнейших рукописей. При хронических заболеваниях камни делают более эффективной лекарственную терапию, они помогают при многих простудных, инфекционных заболеваниях, болезнях внутренних органов, нормализуют кровяное давление. Украшения из натуральных камней обладают психотерапевтическим эффектом.

Важно правильно подобрать цвет камня. Известно, что красный цвет активизирует, повышает физическую работоспособность, вызывает ощущение теплоты. Оранжевый и желтый возбуждают аппетит, приводят в ровное настроение. Синий — расслабляет, зеленый — успокаивает.

Не рекомендуется носить украшения с 2, 4, 8, 13 камнями (счастливые числа одновременно носимых — 1, 3, 5, 7, 9).

Связь определенных камней с месяцем рождения первоначально определялась их цветом. В настоящее время существуют разные соображения по выбору камня по месяцу. Например, Национальная ассоциация ювелиров Великобритании рекомендует выбирать камни по следующему списку.

Январь — гранат. Цвет темно-красный.

Февраль — аметист. Цвет фиолетовый.

Март — аквамарин или гелиотроп, бледно-голубой.

Апрель — алмаз или горный хрусталь, бесцветный.

Май — изумруд или хризопраз, ярко-зеленый.

Июнь — жемчуг или лунный камень, кремовый.

Июль — рубин или карнеол, красный.

Август — хризолит или сардоникс, бледно-зеленый.

Сентябрь — сапфир или лазурит, темно-синий.

Октябрь — опал, разноцветный.

Ноябрь — топаз, желтый.

Декабрь — бирюза небесно-голубого цвета.

Если вы встретите украшения с камнями, не соответствующими этому списку, но они вам понравятся — посмотрите еще какой-нибудь список, может быть, там вы найдете причину притяжения вашего внимания.

ЧАСТЬ III. ЖЕНЩИНА. МУЖЧИНА. СЕМЬЯ

Глава 15. Как жить бесконфликтно с мужем (женой)?

Рядовой человек, который счастлив в браке, намного счастливее гения, живущего в одиночестве. Великий русский писатель И.С. Тургенев пользовался признанием во всем цивилизованном мире. И все же он сказал, что отказался бы от своего таланта и от всех своих книг, если бы только где-то была женщина, которая беспокоилась бы о том, чтобы он не опоздал к обеду.

Как бы то ни было, каковы же шансы обрести счастье в браке?

Директор института семейных отношений в Лос-Анджелесе Пол Попену говорит: "Человек имеет лучшие шансы преуспеть в браке, чем в любом другом предприятии, за которое он может взяться. Из всех людей, решающих заняться торговлей бакалейными товарами, семьдесят процентов терпят неудачу. А из тех мужчин и женщин, которые вступают в брак, семьдесят процентов преуспевают".

Ни одна женщина никогда не поймет, почему мужчина не прилагает таких же усилий для того, чтобы наладить семейную жизнь, какие он предпринимает для достижения успеха в своем деле или в своей профессии.

Однако, хотя довольная жена и мирная, счастливая семейная жизнь значат для человека больше, чем миллион долларов, ни один из сотни мужчин никогда действительно серьезно не размышляет над тем, как обеспечить успех своего брака и не прилагает у этому настоящих усилий. Он оставляет самое важное в своей жизни на волю случая и выигрывает или проигрывает в зависимости от того, как сложатся для него обстоятельства. Женщины никогда не могут понять, почему их мужья не хотят обращаться с ними дипломатично, а ведь им гораздо выгоднее пользоваться методом бархатной перчатки, чем действовать твердой рукой. Приведу типичное письмо.

И.Л.

Никак не могу найти с мужем общий язык. Меня зовут Елена Федоровна, работаю в банке начальником валютного отдела. С мужем прожили 5 лет (мне 37 лет)... Есть ли какие-нибудь рекомендации, чтобы как-то уживаться с мужем?... Приглашаю вас к нам в г. Ярославль..."

(!)

Из всех безошибочно действующих ухищрений, когда-либо изобретенных, чтобы погубить любовь, самыми смертоносными являются придирки. Этот прием никогда не подводит. Подобно укусу королевской кобры, он всегда отравляет, всегда убивает.

Жена графа Льва Толстого Софья Андреевна обнаружила это — когда было слишком поздно. (На днях я вновь побывал в их московском доме-усадьбе в Хамовниках, где Толстые жили зимой. Лето обычно проводили в Ясной поляне). Перед кончиной она призналась своим дочерям: "Я была причиной смерти вашего отца". Дочери ничего не ответили ей на это. Обе рыдали. Они знали: мать говорила правду. Они знали, что она убила отца своими вечными жалобами, непрерывной критикой, постоянными придирками.

А между тем граф Толстой и его жена по всем данным должны были стать счастливыми. Он был одним из самых знаменитых писателей всех времен. Два его шедевра — "Война и мир" и "Анна Каренина" — неизменно будут сиять яркими звездами на литературном небосклоне нашей планеты.

Толстой был столь знаменит, что его поклонники следовали за ним по пятам днем и ночью и записывали каждое произнесенное им слово. Записывалось все, даже такие тривиальные выражения как: "Пожалуй, я пойду спать". В музее бывшего ректора Московской консерватории композитора А.Б. Гольденвейзера я часами сидел над 90-томным полным собранием сочинений Л.Н. Толстого, в которое вошло практически все им написанное. Там есть и множество книг его почитателей, например, трехтомник Тадеуша Маковецкого (он был личным врачом Льва Толстого).

Помимо славы Толстой и его жена имели состояние, общественное положение, детей. Ни один брак никогда не расцветал в более благоприятной обстановке. Вначале их счастье казалось слишком безоблачным, слишком полным, чтобы длиться долго. Поэтому, становясь рядом на колени, они молили всемогущего бога продлить их блаженство.

Затем произошла удивительная вещь. Толстой постепенно менялся и стал совершенно другим человеком. Он начал стыдиться созданных им замечательных книг и посвятил себя написанию публицистических статей, в которых проповедовал мир и уничтожение войн и нищеты.

Этот человек, который однажды сознался, что в молодости совершил все мыслимые грехи — даже убийство, — пытался следовать учению Христа самым буквальным образом. Он раздал всю принадлежащую ему землю и вел жизнь бедняка: работал в поле, рубил дрова, убирал сено, сам шил себе обувь, подметал свою комнату, ел из деревянной миски и старался любить своих врагов.

Жизнь Льва Толстого была трагедией и причиной этой трагедии был его брак. Его жена любила роскошь, а он презирал. Она жаждала славы и почестей, а для него же эти суетные вещи не значили ничего. Она стремилась к деньгам и богатству, а он считал, что иметь богатство и частную собственность грешно.

В течение многих лет она пилила его, бранила и устраивала скандалы, так как он настаивал на предоставлении издателям права печатать его труды без выплаты ему какого-либо гонорара. Она же хотела получать деньги за его книги.

Когда он возражал ей, то она впадала в истерику, катаясь по полу с флаконом опиума у рта, клянясь, что покончит с собой и грозя броситься в колодец.

Одно событие в их жизни представляется мне чуть ли не самой трогательной сценой во всей человеческой истории. Как я уже отмечал, они были безоблачно счастливы, когда женились. Но теперь, через сорок восемь лет, он едва мог выносить ее. Иногда по вечерам эта старая, убитая горем жена, жаждавшая душевной теплоты, становилась перед ним на колени и просила прочесть ей вслух прелестные строки, полные любви к ней, которые он посвятил ей в своем дневнике пятьдесят лет назад.

И они оба плакали, когда он читал о тех прекрасных, счастливых, навсегда ушедших днях. Как отличалась, как резко отличалась реальность жизни от их былых романтических грез!

И наконец, когда Толстому было восемьдесят два года, он не смог больше выносить трагизма своей семейной жизни и поэтому в одну снежную октябрьскую ночь 1910 года бежал от своей жены — бежал в холод и тьму, сам не зная, куда же он направляется.

Одиннадцать дней спустя Толстой умер на маленькой железнодорожной станции Остапово от воспаления легких. И его предсмертной просьбой было не допускать к нему жену.

Такова была та цена, которую Софья Андреевна Толстая заплатила за все свои придирки, жалобы и истерики.

Имела ли она достаточно оснований для недовольства? Имела, согласен. Однако это не относится к делу. Вопрос же сводится к следующему:

Помогли ли ей придирки или же они бесконечно ухудшили и без того тяжелое положение?

"Я действительно думаю, что была безумной", — к такому выводу пришла графиня Толстая, когда было уже слишком поздно.

* * *

Несколько лет назад журнал "Америкэн мэгэзин" опубликовал статью Эммета Крозиера "Почему браки распадаются?". Ниже приводится вопросник, взятый из этой статьи. Возможно, что вы найдете целесообразным ответить на эти вопросы и сделать соответствующие выводы.

Для мужей:

- 1) Продолжаете ли вы ухаживать за женой? Приносите ли ей время от времени цветы? Помните ли о дне ее рождения, о годовщине вашей свадьбы; оказываете ли ей неожиданные знаки внимания; проявляете ли внезапно нежность?
- 2) Всегда ли вы остерегаетесь критиковать ее в присутствии посторонних?
- 3) Даете ли вы ей деньги, помимо предназначенных для ведения домашнего хозяйства, чтобы она тратила их исключительно по собственному усмотрению?
- 4) Пытаетесь ли вы понять свойственные женщине перемены в ее настроении и помочь ей в периоды усталости, нервозности и раздражительности?
- 5) Проводите ли вы со своей женой хотя бы половину своего свободного времени?
- 6) Хватает ли у вас такта воздерживаться от того, чтобы сравнивать, как ваша жена готовит еду и ведет домашнее хозяйство с тем, как это делает жена друга или ваша мать, если только подобное сравнение не в пользу вашей жены?
- 7) Проявляете ли вы явный интерес к ее интеллектуальной жизни, к ее подругам, обществам, к книгам, которые она читает и к ее взглядам на различные проблемы?
- 8) Способны ли вы позволить ей танцевать и получать дружеские знаки внимания от других мужчин, не проявляя ревности?
- 9) Используете ли вы каждую возможность похвалить ее и выразить ваше восхищение ею?
- 10) Благодарите ли вы ее за небольшие услуги, которые она оказывает вам: за пришивку пуговиц, штопку носков или др.?

Для жен:

- 1) Предоставляете ли вы мужу полную свободу в его служебных делах; воздерживаетесь от критики его коллег, знакомых и распорядка его дня?
- 2) Делаете ли вы все от вас зависящее, чтобы ваша квартира была интересной и привлекательной?
- 3) Разнообразите ли вы домашнее меню так, чтобы садясь за стол ваш муж не знал, чего можно ожидать?
- 4) Разбираетесь ли вы в достаточной мере в служебной деятельности своего мужа, чтобы обсуждать ее с ним и помогать ему своим советом?
- 5) Способны ли вы мужественно и бодро переносить финансовые затруднения, не критикуя мужа за его ошибки и не делая неблагоприятных для него сравнений с более удачливыми людьми?
- 6) Прилагаете ли вы особые усилия, чтобы ладить с его матерью или другими родственниками.
- 7) Одеваетесь ли вы с учетом вкусов вашего мужа в том, что касается цвета и фасона ваших нарядов?
- 8) Идете ли в интересах сохранения согласия на уступки при небольших расхождениях во мнениях?

9) Пытаетесь ли вы научиться играм, которые любит ваш муж, с тем чтобы проводить его свободные часы?

10) Следите ли вы за текущими событиями, новыми книгами и новыми идеями, чтобы сохранить интеллектуальный интерес к вам вашего мужа?

"В большинстве случаев в основе супружеского разлада лежат мелочи. Такая простая вещь, как обычай помахать мужу рукой на прощание, когда он уходит утром на работу, предотвратила бы немалое число разводов".

Джозеф Саббат, чигагский судья

История любви Эдгара По

Эдгар Аллан По — один из самых романтических, по-настоящему удивительных писателей. Словно меланхоличный гигант, он шествует по страницам мировой литературы. Между тем он был изгнан из Университета в Вирджинии (США) за свое необузданное пристрастие к азартным играм и алкоголю. Позднее его исключили из Военной Академии в Вест-Пойнте за то, что нарушая все уставы, он сидел в казарме и писал стихи, в то время как другие выделяли ружейные приемы на плацу.

Оставшись сиротой в свои юные годы, он был усыновлен богатым табачным предпринимателем. Однако, в конце концов, даже тот почел за благо отказаться от своего приемного сына. Избив палкой, он выгнал его из дома, лишил наследства, не выделив даже и пенни на существование.

История женитьбы ПО могла бы стать сюжетом одного из самых прекрасных литературных произведений. Он женился на своей двоюродной сестре Вирджинии Клем. В то время у него не было денег. Впрочем, у него никогда не было денег и он просто-напросто не мог их иметь. Он пил неразбавленный спирт. Его единственная родная сестра сошла с ума, а некоторые утверждали, что он и сам был полусумасшедшим.

Эдгар По был вдвое старше своей юной жены. Ему было 26, а ей только 13. В соответствии со всеми старинными поверьями подобный брак должен был закончиться скорым и верным крахом. Однако этого не произошло. Их союз, наоборот, имел романтический успех. Он буквально боготворил свою юную жену. Неугасающая любовь к ней вдохновила его на создание таких изысканных поэтических строк, которые навсегда обогатили английский язык.

Эдгар По сочинял также стихи и рассказы, которым было суждено занять свое место среди настоящих жемчужин мировой литературы. Однако он не мог продать свои шедевры, чтобы заработать себе хотя бы на хлеб. Например, он дал миру поэму, которая считается бессмертной.

И, венчая шкаф мой книжный, неподвижный,
 Неподвижный,
 С изваяния Минервы не слетая никуда,
 Восседает черный, несменяемый,
 Дозорный,
 Давит взор его упорный, давит, будто глыба
 льда.
 И мой дух оцепенелый из-за мертвой глыбой
 льда
 Не восстанет никогда.

По писал, переписывал и переделывал строки поэмы "Ворон" с перерывами в течение десяти лет. И после опубликования получил за нее всего лишь два доллара. Для примера, актер Джон Барримор в Голливуде получал больше этого всего лишь за одну минуту своего появления на экране. Очевидно, кинематограф гораздо выгоднее, чем поэзия.

Как я заметил, По получил всего два доллара за поэму "Ворон". Между тем сама рукопись была позднее продана за десятки тысяч. Уместно в таком случае задаться вопросом: почему мы допускаем, чтобы наши гении вели при жизни полуголодное существование, выплачивая после их смерти фантастические суммы за оставшиеся после них рукописи?

Возле одной из оживленных площадей Нью-Йорка стоит коттедж, где жили По и Вирджинии. В ту пору, когда По снял здесь жилье, строение представляло собой полуразвалившуюся лачугу. Сейчас, обновленное, оно окружено многоквартирными домами. Но в ту пору оно, словно в уютном гнезде, стояло в окружении обширного сада. И когда наступала весна, воздух здесь был напоен ароматом цветущей сирени и вишни, насыщен жужжанием пчел. Это был поистине райский, сказочный уголок.

По снимал помещение за 12 долларов в месяц, однако не мог позволить себе даже эту незначительную сумму. Чаще всего он не платил ничего. В то время как жена его страдала туберкулезом, он не мог купить для нее даже еды. Порой им приходилось подолгу голодать. По весне, когда на дворе зацветали одуванчики, они срывали их головки, варили и ели изо дня в день.

Узнав, что По и его жена находятся на грани голодной смерти, соседи стали приносить им в корзинах еду. Сострадание? Да. Но у него был песенный дар, а у нее — дар любви и благодаря этому они были счастливы, несмотря ни на что.

Здесь Вирджиния и умерла. В течение нескольких месяцев до своей кончины она не поднималась с соломенного матраца, не имея даже достаточно одежды для того, чтобы согреться. Когда ей было особенно холодно, мать растирала ей руки, в то время как По растирал ей ноги. Он укрывал ее дрожащее тело своим старым армейским плащом, который носил еще в Вест-Пойнте, а ночь с помощью лесты и уговоров укладывал ей на ноги кошку.

Многие годы спустя городские власти Нью-Йорка приобрели коттедж, в которой жил поэт и превратили его в мемориал.

Вирджиния умерла в январе. Прошли месяцы и наступила весна. Над садом поднялась луна, а на горизонте замерцали звезды. А По молчаливо сидел, страдая и тоскуя по Вирджинии. Во власти этих чувств он и написал обращенный к ней любовный призыв, равный которому едва ли какой муж посвящал своей жене:

Если светит луна, то приносит она
Грезы об Эннабел Ли;
Если звезды горят, — вижу радостный взгляд
Прекраснейшей Эннабел Ли;
Много, много ночей там покоюсь я с ней,
С дорогой и любимой невестой моей —
В темном склепе у края земли,
Где волна бьет о кромку земли.

А мог бы написать и другие строки:

Когда я говорю "прощай"
Нечаянно и так неожиданно, —
Ты только руку просто дай
И посмотри в глаза желанно.

И ничего не говори,
Здесь слов сейчас совсем не нужно,
И лишь в глаза мне посмотри —
В них ты поймешь тоски окружность.

И понимая все без слов,
Ты только руку просто дай,
Среди миров, среди слез, снов,
Когда я говорю "прощай".

Глава 16. Как молодой семье жить с родителями, не конфликтуя?

Только малому проценту молодых семей удается начинать совместную жизнь в отдельных квартирах. Остальные же, большинство, приводят мужа или жену в квартиру своих родителей. И по истечении времени, часто, но не обязательно, появляются проблемы "отцов и детей". Письма, которые регулярно приходят ко мне по этим проблемам, достаточно типичны.

И.Л.

Пишет Вам одно из многих молодых семей Чувашии. Наш брак мы зарегистрировали месяц назад. И стали жить с родителями. Нам по 22 года. Посоветуйте, пожалуйста, как нам жить с родителями, не конфликтуя. Много слышали о проблеме "отцов и детей", а сейчас и сами коснулись ее.

Светлана, г. Чебоксары. (.)

* * * * *

Такое обычное, а вместе с тем достаточно сложное, проблемное письмо.

(!)

Большинство проблем, Светлана, которых вы касаетесь в своем письме, можно разделить на две категории: бытовые и психологические. Начнем с первой группы — проблемы бытовые.

Быт включает в себя определенные вопросы:

- кто ходит в магазин за продуктами;
- кто закупает хозяйственные товары;
- кто производит уборку квартиры;
- кто во сколько часов:
 - утром встает
 - занимает ванную комнату
 - готовит завтрак и ужин
 - смотрит "свои" передачи по телевидению
 - стирает белье
 - принимает гостей и так далее.

Будет лучше, если женщины (мать и дочь, или свекровь и невестка) обсудят все бытовые дела и, возможно даже, без вмешательства мужчин. Все-таки, дела домашние — это дела традиционно женские.

Я не собираюсь читать вам нравоучения, но чтобы ваши отношения с родителями и в дальнейшем оставались добрыми, вам нужно немало знаний, малую часть которых вы сможете найти и в этих советах.

...Что ни говори, но для обеих семей (старшей и молодой) все-таки предпочтительнее раздельное ведение хозяйства. Конечно, как в совместном, так и в раздельном ведении хозяйства, есть свои "плюсы" и "минусы". Все-таки у вас теперь своя семья, свои доходы и расходы. И чем быстрее вы сможете жить на свои деньги, тем будет лучше для вас, да и для ваших родителей тоже. Родители теперь более свободно будут располагать своими средствами, а вам смогут делать подарки, например, к дню рождения малыша и т.д. Если же своих денег все-таки не хватает, то в долг брать, конечно можно, но с обязательным возвратом.

Некоторые психологи настоятельно рекомендуют вести ежедневную "тетрадь расходов", в которую заносятся все ваши затраты в день и подводятся итоги за месяц. Имея такую тетрадь, можно каждый месяц сравнивать, каковы были расходы на питание, транспорт, одежду, развлечения... Но самое главное, во что верится с трудом, но это действительно так — запись расходов помогает не только экономить деньги, но и делает так, что они не утекают как песок сквозь пальцы.

То же самое касается и питания. Родители уже вырабатывают какой-то свой рацион и вряд ли они захотят его менять в связи со вкусами вашего мужа. Но он тоже может не захотеть менять свои пристрастия. И в случае совместного ведения хозяйства, вы можете оказаться, что называется "между двух огней". Чтобы такого не произошло: если в семье два холодильника, то вопрос как будто решается сам собой, ну а если холодильник один — вопрос тоже так же можно решить, только придется немного потесниться.

Все, что было сказано выше, можно перенести и на другие вопросы быта: кому, в какое время и какую передачу смотреть, и т.д. Вообще же, с течением времени, у вас сложится "бытовой уклад" рабочего дня, когда каждый член двух совместно проживающих семей в определенное время занимается определенными делами (готовит ли ужин, стирает, уходит на работу или приходит домой). И чем быстрее этот уклад определится, тем легче будут ваши отношения с родителями.

Бытовые проблемы нераздельно связаны с проблемами психологического характера. Даже можно сказать, что психологические проблемы чаще всего вызывают проблемы бытовые.

Если обратиться к нашей истории, по стародедовской традиции жена должна была идти в дом мужа, если средства не позволяли молодым жить самостоятельно.

В настоящее же время примерно 70 процентов молодых семей обосновываются в семье родителей жены. Сам факт предпочтения довольно многозначителен.

Свекровь и невестка

— Разорваться мне, что ли, между ними? — спрашивал как-то неустроенный супруг и сын. — Вся их страсть расходуетя друг на друга, а на меня ни сил, ни времени, ни сердца не хватает.

Увы! Нередко в этой борьбе победа остается за той, кто меньше любит того самого мужчину, из-за которого ведется "война", кто способен не уступать и не отступаться. Давайте вспомним картину "Суд Соломона" — две женщины утверждают, что этот ребенок принадлежит им. Соломон решает разрубить его пополам и каждой отдать половину. Так была определена настоящая мать: она отказалась от своей "доли", лишь бы ее малыш жил, лишь бы ему было хорошо...

... Сын спешит к матери, живущей отдельно, а жена ревниво наблюдает за сборами: какие цветы несет, какой подарок купил, а хуже еще, если начнет сравнивать подарок с теми подарками, что муж ей самой подарил.

Что тут можно сказать? В Библии сказано: "Не судите, да не судимы будете".

Но в любом случае надо не забывать, что перед ней — мать и сын. И что все в жизни повторяется. И вполне возможно, что через какое-то время, когда ее взрослый женатый сын будет собираться к ней в гости, за ним так же будут наблюдать и при этом отнюдь не с лучшей стороны о ней думать.

Говорят, что в Грузии никогда не было проблемы "свекровь-невестка". Там мужчина, приводя в дом жену, сопровождал ее появление таким наставлением: "Вот моя мать. Я люблю ее и ты будь ей дочерью. Но

если ты обидишь ее, ты мне не жена". (Здесь изложен смысл сказанного, а не точный текст). И все ставало на свои места.

Но нередко бывает, что свекровь и невестка объединяются. И тут следует отметить, что климат во всем доме меняется, так как на всех без исключения действуют благоприятные, улыбчивые, веселые лица мамы и бабушки. Для детей—внуков доброе согласие их — это солнечный свет, "биостимулятор роста души". И их сердца не остудит холодность отношений между самыми любимыми людьми.

...У двух женщин общая свекровь. А отношения их и матери мужа совершенно разные. Одна вошла в лом букой, не приняв протянутой руки, доброй помощи, сочувствия. Молодая, еще толком ничего в жизни не понимающая, она как-то сразу отдалилась от родственников мужа, хотя не вести хозяйство, ни готовить и не умела. При ссоре с мужем, свекровь же помирила строптивую невестку с мужем, скрыла неприятные ее поступки от ее родной матери. Но ... все напрасно. Ушла женщина от мужа, а теперь считает виноватой всю родню мужа. А у второй невестки со свекровью мир и лад.

В чем же здесь дело? Может быть, то отношение свекрови, которое казалось хорошим одной невестке, было нехорошим для другой? Может быть, одно и то же замечание одна воспринимала как полезный, добрый совет, а другая — как вмешательство в дела молодой семьи? А может быть, все дело в том, что у одной просто-напросто не было настоящей любви к мужу, а значит и к его родне? Трудно разобратся в чужих поступках, особенно если не знаешь, с какими именно мыслями и целями они совершаются.

На мой взгляд, очень полезно во всех случаях взять за принцип так называемую у юристов "презумпцию невиновности". Видя, что другая женщина (или свекровь, или невестка) делает что-то не так, говорит что-то не так, попытаться внушить себе: не виновата! И в самом деле: разве каждая из них виновата, что родилась в другой семье, в другое время, что воспитана в иной системе ценностей, имеет другие привычки?

"Не виновата невестка, что не испытывает ко мне нежной привязанности — не за меня ведь выходила..."

"Не виновата невестка, что молода, неопытна, нерасторопна, делает много промахов. Опыт ведь — дело наживное".

"Не виновата свекровь, что у нее другие вкусы и привычки, в другие годы росла и воспитывалась".

Лучше всегда искать в поступках и словах друг друга не оплошности и недостатки — и на Солнце есть пятна — а объяснения и доводы в пользу друг друга.

И во всяком случае всегда будет полезен совет — поставьте себя на место того человека, с которым вы в данный момент не согласны.

Свекрови всегда надо помнить, что и она когда-то тоже молодой и неопытной вошла в чужую, ставшую ей позднее уже родной, семью мужа. И не все у нее сразу получалось. И если у нее была добрая, терпеливая свекровь — надо вспомнить ее доброту и терпение, а если все-таки со свекровью так и не был найден общий язык — то надо вспомнить о том, как же ей порой было горько и обидно, когда она старалась изо всех сил, а ее не понимали и постоянно указывали на ее неопытность. И как больно было ее мужу видеть, что его мать, желая казаться бы только добра своему сыну, не хочет или не может понять, что эта, пока еще мало что умеющая делать женщина, неопытная и нерасторопная — очень дорога ему. Ведь он выбрал себе в жены именно ее!

Невестке же надо представить, что быстро пройдут года и скоро она уже сама станет свекровью. И уже ее сын приведет домой такую же молодую и неопытную жену (какая она сама сейчас). И будет так же казаться, что сын слишком много внимания уделяет жене, а про мать совсем забыл.

Представьте себе это — и вы поймете свою свекровь.

Свекр и невестка

Но если отношения свекрови и невестки все-таки не складываются, очень важным бывает отношение к невестке свекра. Он обычно бывает более доброжелателен к жене сына, а в то же время имеет большое влияние и на собственную супругу. И не надо ему брать на себя обязанности "третьей стороны" — вряд ли они у него получатся, а вот роль "громоотвода" в данном случае будет вполне уместна: обернуть шуткой резкость, разрядить облака взаимного недовольства.

Зять и теща

А теперь об отношениях зятя с тещей. Молодой супруг, поселившийся в доме жены — более распространенное ныне явление, чем супруга в доме мужа. Каково же ему в новой семье, каково с ним?

Во-первых, следует отметить, что так как в доме появляется новый человек, то остальным волей-неволей приходится "потесниться". Уже одно это не всегда воспринимается с энтузиазмом, зная наши жилищные условия и возникающие в связи с этим проблемы.

Во-вторых же, молодая семья не всегда имеет крепкую материальную базу. И если молодая семья и семья родителей ведут совместное хозяйство, то на старшую семью ложатся и большие экономические затраты.

Даже при этих условиях столкновения между мужчинами — явление довольно редкое. Конечно, если зять держит себя в "рамках": не пьет, не буянит, не обижает молодую жену. Частенько зять с тестем даже объединяются, проникаются мужской солидарностью в противостоянии женскому засилью.

А вот об отношении тещи к зятю следует сказать отдельно. Чаше других членов семьи теща меряет супружеское счастье своей дочери, прежде всего, материальной меркой. Кто бы и что бы ни говорил, многие тещи знают одно: только тот муж достоин уважения, который способен обеспечить жену всем необходимым в жизни. Пусть при этом ее собственный семейный баланс не на такой жесткой экономической иерархии. То

есть, как жена она вполне допускает такое положение, когда большую долю в семейный котел вносит она, а как теща — терпит такое положение с трудом.

Мне, к примеру, в ходе консультаций ни разу не пришлось столкнуться с тем, чтобы теща с укоризной выпытывала у зятя на какие унаследованные сокровища он наряжает свою жену, ее любимую дочку? И не заставит ли он впоследствии стыдиться былого благополучия? Зато разговоров про то, как тещи упрекают мужей своих дочек, что те мало денег зарабатывают — я наслушался вдоволь.

К сожалению, не всегда наши заработки зависят от степени старания, усердия и даже таланта, работоспособности. При техническом образовании еще есть определенные шансы, а если образование гуманитарное — историк, филолог, литературовед? Вот вам и основание теще смотреть свысока на зятя, советуя ему при этом сменить работу на более "доходную", не думая при этом, что для многих мужчин изменить дело — изменить самому себе, разрушить нравственный фундамент своей личности. Конечно, изменить себе можно, но тогда часто возникают не менее сложные проблемы психологического характера иного порядка.

Статистика утверждает, что основная масса разводов нынче происходит по инициативе женщин и, в основном, из-за мужского пристрастия к алкоголю. Нетрудно себе представить реакцию тещи на подобную "слабость" зятя. Честно говоря, если молодой человек появляется в семье жены уже зараженный этой болезнью — на доброе участие ему рассчитывать не приходится, а душевному состоянию тещи можно только посочувствовать.

И совсем иное дело, когда зять потянулся к вину уже будучи семейным человеком. Тут уже всем окружающим необходимо задуматься о причинах появившегося пристрастия.

Сейчас все больше и больше людей обращают свои взоры к Церкви. И здесь самое время вспомнить, что в Церкви существует так называемый "прощенный день". В этот благословенный праздник все домочадцы, независимо от пола и возраста, просят друг у друга прощения за "грехи", что набрались за целый год.

На мой взгляд, очень нужный сегодня всем нам обычай: стирать из памяти и из сердца все вольные и невольные обиды, прощать всех, и в то же время, просить у всех прощения за те обиды, что вы причинили людям.

Понять и простить — что может быть желанней и благородней в отношениях с близкими?

Глава 17. Как стать сексуально грамотной? (с включением советов сексолога проф. Н. Ходакова)

Что является причинами разводов между супругами?

Согласно проведенным исследованиям четырех тысяч браков и разводов в Польше, расторжение браков происходит обычно вследствие четырех причин. Польские специалисты располагают их в следующем порядке:

1. Сексуальная дисгармония.
2. Различия во мнениях относительно того, как проводить время досуга.
3. Финансовые затруднения.
4. Психические, физические и эмоциональные нарушения.

Обратите внимание — сексуальный вопрос стоит на первом месте, а финансовые трудности, как ни странно, занимают только третье место.

Все специалисты по бракоразводным делам сходятся на том, что сексуальная совместимость является абсолютно необходимым условием благополучия брака. Известный научный руководитель консультации по вопросам совместной жизни из г. Санкт-Петербурга проф. А.М. Святош говорит: "Секс является, по общему признанию, самым важным в жизни человека. По общему признанию, именно это в большинстве случаев служит причиной крушения семейного счастья мужчин и женщин".

* * *

И.Л.

Не все благополучно у нас в семье. Сразу со свадьбы мы начали замалчивать все недовольства, особенно сексуальные. Муж обычно говорил: "Знаешь, давай об этом не будем!" Мне уже 21 год и брак этот у меня второй. Но привести в гармонию интимные отношения не получается... Надежда Геннадьевна, г.Рига. (.)

* * *

(!)

Да, Надежда Геннадьевна, — совершенно правильно вы пишете, что слова мужа "Давай об этом не будем!" к добру не приводят.

Вершина взаимного влечения — близость влюбленных, когда в единое целое объединяются не только тела, но и мысли, желания, помыслы. Достичь же гармонии во время интимного сближения супругам иногда

удается не сразу. Нужно определенное время, чтобы узнать особенности характера, темперамента, привычек друг друга, чтобы чувствовать себя наедине уверенно и спокойно, чтобы отсутствовали всякие сомнения в правильности поступков и действий. Иногда нужно время и для того, чтобы узнать, какие эрогенные зоны следует стимулировать во время полового сношения.

Одно из обязательных условий сексуальной гармонии — одинаковое активное участие мужа и жены в половом акте.

Половое сношение складывается из ряда психологических моментов, с которыми переплетаются и моменты физиологические. В этом сложном процессе различают несколько стадий: нейрогуморальную, психическую, эрекционную, копулятивную (или фрикционную) и заключительную (рефракторную).

ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ СТАДИИ

Первые две стадии — нейрогуморальную и психическую — можно отнести к подготовительным. Но именно они являются решающими для успешного полового сношения. Нейрогуморальная готовность — обычное естественное состояние взрослого организма, которое начинается в период половой зрелости и заканчивается в старости. С психической стадии, собственно и начинается процесс сближения, подготовка к совершению полового акта. Для того, чтобы половое сношение прошло нормально, необходимо стремление каждого из партнеров доставить другому максимум удовольствия и сознание того, что это желание обоюдное. Если же человек думает только о себе, о том, чтобы лишь самому получить удовлетворение, а другой играет подчиненную роль, то настоящего, полного удовлетворения от полового сближения партнеры не получат. Лаской и нежностью половое соединение должно начинаться и этим же следует его заканчивать.

Так как мужчина во время полового сближения, как правило, выполняет более активную роль, чем женщина, от его поведения зависит во многом и техника соединения. Однако многие мужчины этой стороне полового акта (коитуса) почти не уделяют внимания. Они мало стимулируют эрогенные зоны женщины и приступают непосредственно к коитусу при недостаточной ее половой готовности. Результатом примитивной техники брака может являться отсутствие разрядки у жены.

Очень желательно, чтобы настроение перед половым сношением было слегка приподнятым. Жизненные неурядицы и заботы вызывают скованность, напряжение мышц. И опять здесь психологические нюансы тесно переплетаются с физиологическими. Ведь все в организме взаимосвязано. При напряженном состоянии мужчины эрекция может и не наступить, а если половой акт совершить все-таки удастся, то острота оргазма может быть резко сниженной. Здесь затруднительно употреблять слова "должен" и "не должен", но мужу лучше не начинать половое сближение, если он не уверен, что жена также хочет этого. Как будет подан "сигнал готовности" — дело самих супругов. Здесь нет и не может быть стандартных ответов. Несомненно одно: мужу, которому не получается понять психологию жены, нужно весьма постараться, чтобы понимать психологию все же удавалось.

Прежде чем приступать к ласкам и прелюдии любви, нужно правильно оценить свое психологическое состояние. Если муж и жена утомлены после работы, если у них плохое настроение или они чувствуют себя не совсем здоровыми, то поцелуи и ласки могут оказаться бесполезными. Вызвать необходимое половое возбуждение в подобных случаях психологически не удастся и, кроме чувства неудовлетворенности и разочарования, такое общение ничего не принесет.

Стремление к удовлетворению желания, особенно в первые годы совместной жизни, у мужа выражено сильнее, чем у жены. Эту особенность полового влечения мужа обязательно должна учитывать жена.

Отказ в интимной близости, когда муж стремиться к ней, целесообразен лишь в тех случаях, когда на то имеются вполне определенные причины:

- 1) период достаточно серьезной болезни,
- 2) период месячных (3–4 дня),
- 3) период беременности (два последних месяца).

Некоторые женщины мотивируют свой отказ тем, что хотят спать, что вчера "это" уже было и т.д. Подобное поведение жены чаще всего основано на ее собственном восприятии полового общения, от которого она не получает удовлетворения. Однако таким женщинам следует помнить, что тем чаще будут сношения, тем быстрее у них разовьется чувственность. Конечно, здесь есть и немало психологических тонкостей. Совет уступать желаниям мужа отнюдь не означает, что жена должна уступать в самые неподходящие минуты. Например, когда муж, немного выпив, стремится к близости, находясь в гостях или, если жена собирается в театр и одевается перед зеркалом, а у мужа вдруг вспыхнуло желание. Совет этот следует выполнять в пределах разумного.

Психологическая обстановка во время интимной близости имеет чрезвычайно важное значение. Незначительные на первый взгляд детали могут как усиливать, так и тормозить желание. Например, если женщина не привыкла к сношению при ярком свете, то он окажет на нее тормозящее действие. Неожиданно выяснившиеся факты из добрачной жизни одного из партнеров, его неэстетические поступки, грубость могут вызвать отчуждение и нарушить нормальный ход полового акта.

Важное значение для нормального протекания полового акта имеет полное уединение супругов. Недопустимо, чтобы им мешали дети или взрослые. Половой акт, совершаемый в таких нежелательных условиях, не принесет удовлетворения и может даже вызвать нарушение половой функции и расстройство нервной системы.

Если обстановка благоприятствует интимной близости, то у мужчины наступает эрекция (напряжение полового члена). Появлению ее наряду с психологическими переживаниями способствуют и чисто объективные причины: созерцание обнаженного женского тела, определенные тактильные раздражения, вкусовые ощущения. Нежные слова любви, сопровождаемые взаимными ласками, резко усиливают возбуждение. Наиболее возбуждающее действие на данном этапе половой близости оказывают нежные, легкие поглаживания участков тела, особенно эрогенных зон.

К выраженным эрогенным зонам у мужчин относятся участки кожи в области головки полового члена, отчасти крайняя плоть, кожа промежности, соски; к менее выраженным — кожа спины по обе стороны позвоночника и слизистая оболочка полости рта. У женщин, мало живущих половой жизнью, основными эрогенными зонами обычно являются клитор, малые половые губы, вход во влагалище, шея и слизистая оболочка полости рта. У женщин, живущих половой жизнью длительное время, к эрогенным зонам добавляются область промежности, соски грудных желез и мочки ушей. Следует думать, что у женщины любой участок кожи может быть эрогенной зоной, когда его нежно ласкает любимый человек.

Поцелуи в различные участки тела вызывают сильное половое возбуждение. Постепенно эрекция усиливается, желание обладать друг другом достигает значительной степени, поцелуи могут перейти даже в легкие укусы.

Некоторые мужчины считают, что эрекция должна наступать даже при одной мысли о сношении, как это было в юношеские годы. Однако у взрослого мужчины эрекция наступает лишь в соответствующей обстановке, при условии определенной психологической направленности к интимной близости. Еще раз повторяю: психологические детали здесь тесно связаны с физиологическими.

У женщины также происходит подготовка половых органов к половому акту: кровь приливает к клитору, влагалище становится более рыхлым, вход в него покрывается слизью, выделяемой находящимися там железами. Считается, что плохое увлажнение входа во влагалище говорит о том, что женщина еще недостаточно возбуждена и не готова к началу полового акта. Недостаточное ее возбуждение показывает характерный психологический признак: возбужденная женщина не отвечает на поцелуи с открытыми глазами и не держит их открытыми во время сближения.

Следующая фаза полового сношения — копулятивная (фрикционная). В этой фазе мужчина вводит половой член во влагалище женщины. При сношении ритмические движения тел (фрикции), во время которых половой член находится во влагалище, сильно раздражают специфические нервные окончания. Половое возбуждение быстро нарастает вплоть до кульминационного момента — оргазма. Раздражения, исходящие из эрогенных зон, достигают значительной силы. При этом действия партнеров являются в значительной степени рефлекторными и не всегда подчиняются строгому контролю головного мозга. У некоторых лиц, как у мужчин, так и у женщин, могут быть действия неосознанной физической "жестокости" — укусы, щипки, различные резкие движения, а со стороны мужчины и моменты "психологической жестокости" в виде грубых слов и ласк.

Оргазм

Оргазм у мужчины совпадает с семяизвержением, а у женщины — с выделением слизистой пробки из шейки матки и сокращением желез у входа во влагалище. Оргазм сопровождается также определенными сокращениями мышц таза и внутренних половых органов. У женщин во время полового сношения часто происходит несколько разрядок, что очень редко бывает среди мужчин, у которых, как правило, во время полового акта происходит одно семяизвержение.

Момент оргазма протекает у различных лиц с весьма значительными вариациями в сторону как сильнейшего общего возбуждения, так и относительно спокойной разрядки. Особенно широким этот диапазон оказывается у женщин. Некоторые женщины проявляют полное безразличие к половому сношению. У них не происходит половой разрядки. А у других женщин во время оргазма возникает потеря всякой ориентации, отсутствует контроль за своим поведением.

Сила оргазма даже в течение короткого срока может значительно варьировать. Снижают сладострастное чувство различные хронические интоксикации (алкоголизм, курение), а также частые половые сношения. Длительность полового акта не влияет на ощущение при оргазме и чувство удовлетворения. Оргазм может быть очень бурным при коротком сношении и сниженным при длительном.

ПРЕЖДЕВРЕМЕННОЕ СЕМЯИЗВЕРЖЕНИЕ

Много неприятных минут доставляет обоим супругам преждевременное семяизвержение у мужа. Преждевременным можно назвать любое семяизвержение, наступившее раньше, чем этого хотят муж или жена. Чаще всего это бывает у неопытных супругов, но иногда такое состояние беспокоит и проживших вместе несколько лет. Наиболее часто встречающаяся причина такого состояния — чрезмерная чувствительность головки полового члена и редкие половые акты.

Быстрая и активная стимуляция в период, предшествующий сношению приводит к тому, что у мужчины, начавшего фрикции, очень быстро наступает оргазм. А ведь этого можно избежать при соблюдении определенной техники сношения. Так начинать вводить половой член следует лишь тогда, когда женщина достаточно стимулирована, а значит вход во влагалище и его слизистая оболочка влажны от выделенной железами смазки. В этом случае раздражение головки полового члена будет меньшим. Если муж чувствует, что может наступить семяизвержение, то следует прекратить фрикции на 1–2 минуты, установить дыхание, попытаться отвлечься от сексуальных мыслей. Затем фрикции можно продолжать. Если и в этом случае мужчина чувствует приближение оргазма, то можно вообще прекратить сношение и продолжать лишь ласки. Следует избегать дополнительной стимуляции у мужа наиболее чувствительной части полового члена. Ослабление эрекции не должно беспокоить. Явление это временное и вскоре она возвращается и усиливается. Этого подчас не знают мужчины и небольшое ослабление эрекции воспринимается ими как что-то серьезное. В большинстве случаев дисгармония из-за преждевременного семяизвержения у мужа может быть ликвидирована.

В интимной жизни может возникнуть замкнутый круг, когда молодой муж, недостаточно знакомый с психологией молодой женщины, не удовлетворяет ее, что в свою очередь ведет к моральной неудовлетворенности мужа вплоть до появления у него симптомов импотенции. Следует помнить, что многие женщины в силу своего воспитания являются пассивными в половом отношении, считая, что активные действия должны исходить от мужчины. Такое воспитание не может наложить определенный отпечаток на ее поведение в первые годы брачной жизни. Молодая жена в большинстве случаев сдерживает свои желания. Понять, постичь желания молодой жены — обязанность мужа.

Ошибочное мнение тех жен, которые, уступая желаниям мужа, считают, что этим оказывают ему услугу, так как сами удовлетворения не получают. Такое поведение и мысли впоследствии обернутся против жены. Ее холодность и нежелание доставить мужу удовольствие могут привести к его холодности, так как он усомнится вообще в искренности чувств жены. Страстное желание одного из супругов доставить другому удовольствие приводит к получению удовольствия им самим. Стремление жены к половой близости оказывает на мужа положительное влияние в смысле повышения у него потенции. Вполне возможно, что при каком-то сношении муж или жена не получают ожидаемого удовлетворения, но это отнюдь не должно стать причиной для высказывания недовольства. Благоразумное поведение супругов будет благоприятной почвой для следующего сближения, которое принесет удовлетворение.

Широко распространена точка зрения, что женщина в первые годы супружеской жизни чуть ли не должна быть фригидной (холодной) и чувственность у нее будет развиваться постепенно. Такое мнение может сдерживать желание тех женщин, которые испытывают оргазм с первых дней брака, так как считают себя чуть ли не "патологическими личностями". У большинства женщин нет истинной фригидности, а их холодность является лишь временным состоянием, которое исчезает при соблюдении определенных психологических, а также и физиологических требований к половой близости.

Половая холодность может женщину не беспокоить. Она испытывает моральное удовлетворение от сознания того, что доставляет мужу половое наслаждение. Однако такое состояние женщины нельзя считать полностью физиологичным. Известны случаи, когда у мужчины возникает половая слабость, если женщина фригидна. Здесь, несомненно, сказывается психическое травмирующее влияние мыслей о том, что женщина не удовлетворится по его вине, а это, в свою очередь, тормозит наступление эрекции. В то же время психологическое ответное влечение женщины и быстро наступающий у нее оргазм является стимулом для повышения потенции у мужчины. Это тоже понятно. Даже не очень сильный в половом отношении мужчина с такой женщиной "чувствует себя на высоте", а это вселяет в него уверенность в своих силах.

ПОЛОЖЕНИЕ ТЕЛ ВО ВРЕМЯ КОИТУСА

Что касается положения тел во время коитуса, то оно во многом зависит от обычаев и привычек. Немало супружеских пар весьма изобретательны в этом отношении. В различных позах имеет место различное воздействие на эрогенные зоны женщины; немалое значение имеют и психологические моменты. По крайней мере, хорошо известно, что некоторые женщины не испытывают удовлетворения в одних позах, получая его при других. Это относится и к мужчинам, психологически половое возбуждение у которых может достичь значительной силы лишь при определенных позах женщины.

В начале брачной жизни женщине приходится "учиться чувствовать". Ей следует сознательно относиться к своим ощущениям, переживаниям, оценивать поступки и свои и мужа. Это отнюдь не означает, что нужно углубиться в свои чувства и все время анализировать, правильно ли поступает она или муж. Психологическое поведение во время половой близости должно быть естественным и в какой-то степени экспериментальным. Ведь заранее очень трудно предугадать, при каких условиях у женщин наступит разрядка. Такое сознательное отношение к своим поступкам должно быть лишь в начале брачной жизни, так как потом начнет вырабатываться определенный стереотип.

В большинстве стран, исповедующих христианство или где оно ранее исповедовалось, наиболее широко распространена поза, при которой мужчина находится над женщиной. В этом положении открыт широкий доступ к взаимным ласкам, но самое главное — обеспечивается психологический контакт.

В ряде стран, особенно Востока, распространены позы, при которых мужчина находится сзади женщины. В этом положении быстро достигается оргазм у женщин, у которых имеется высокая чувствительность клитора, так как доступ к нему в этой позе облегчен.

Иногда рекомендуется совершать половой акт в положении женщины на боку или сверху мужчины (при чрезмерно большой массе тела мужчины, на последних месяцах беременности и др.).

Вообще нормальным следует считать такое положение супругов во время полового сношения, которое приносит наибольшее удовлетворение им обоим. У многих супружеских пар вырабатывается со временем психологический стереотип — условный рефлекс на время, место, условия, в которых происходит половое сношение. В результате этого при половом акте в других условиях или с другой женщиной у мужчины может отсутствовать эрекция. А может и присутствовать...

ПОВЕДЕНИЕ ПОСЛЕ СНОШЕНИЯ

О поведении после сношения хорошо написано в известной книге Ван де Вельде "Физиология брака":

"Психологическое поведение после акта является важным и наиболее значительным моментом сношения, которым многие мужья пренебрегают. Даже любящие мужья нередко засыпают сразу после акта. Они поворачиваются к жене спиной в то время, как она ощущает в себе медленное томительное исчезновение сексуального возбуждения. В результате такого поведения мужчины лишают себя весьма острых психологических переживаний. Но что еще хуже, они разрушают иллюзии любящих женщин, демонстрируя таким образом полное отсутствие знаний о чуткой натуре женщины, об эстетической деликатности ее любви, о необходимости проявления для нее дополнительных ласк и нежности."

Слово вообще играет важную роль в жизни человека. Важная роль принадлежит слову и в сохранении сексуальной гармонии. Никогда и ни при каких обстоятельствах муж и жена не должны упрекать друг друга в отсутствии желания половой близости. Всегда следует поддержать и успокоить мужа, даже если жена и не удовлетворена сближением. Недовольством, пренебрежением, грубым словом можно лишь нанести психологическую травму, но нельзя найти путь к половой гармонии...

НОРМА ПОЛОВЫХ СНОШЕНИЙ

Вопрос о норме половых сношений в каждом случае решается индивидуально. Обычно в первые месяцы после свадьбы половые сношения происходят очень часто, а позднее становятся более редкими. Некоторым парам необходимы ежедневные сношения на протяжении длительного времени, но есть и такие, которые ограничиваются одним-двумя в неделю. Видимо, средней нормой могут быть один-два-три сношения в неделю, но это — лишь усредненный чисто статический показатель, полученный на основе статистических исследований.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПОЛОВОГО АКТА

Нормальная продолжительность полового акта — от 2 до 6 минут. Если оргазм происходит быстрее, чем за 1–2 минуты после начала сношения, можно думать о симптомах половой слабости, а случаях, когда женщина за 5–6 минут не получает половой разрядки, о половой холодности женщины. Но это лишь при условии достаточного предварительного воздействия на ее эрогенные зоны. А в этом случае и в наше время остается популярным древний совет, согласно которому ласки перед половым актом должны быть вчетверо длиннее, чем само сношение.

КАК УВЕЛИЧИТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАЧАТИЯ

Есть ли какие-либо дополнительные меры, применение которых во время сношения может увеличить возможность зачатия?

Известно, что даже совершенно холодные (фригидные) женщины имеют помногу детей. Это говорит о том, что отсутствие оргазма не препятствует зачатию. В то же время доказано, что оргазм у женщины увеличивает возможность наступления беременности, так как после оргазма слизистая пробка, выделившаяся из матки, тут же, смешавшись с семенной жидкостью, всасывается обратно в полость матки.

К временному снижению возможности зачатия ведут слишком частые сношения. Положения тел мужа и жены во время сношения почти не играют роли для увеличения возможности зачатия. Следует лишь учесть, что в положении мужчины лицом к спине женщины извержение спермы происходит ближе к шейке матки, что может способствовать оплодотворению. После эякуляции (семяизвержения) женщине рекомендуется некоторое время полежать на животе.

Число половых актов следует сократить во время беременности, а в последние ее два месяца вообще прекратить сношения.

КАК ПРЕДОХРАНЯТЬСЯ ОТ БЕРЕМЕННОСТИ

Бывают в жизни такие моменты, когда с ребенком лучше подождать. В то же время желательно помнить, что прерывание беременности в любой ее стадии (аборт) причиняет вред организму и может привести к бесплодию и возникновению женских болезней.

Прерывание полового акта во избежание попадания семенной жидкости во влагалище — противоестественно и нельзя считать методом предупреждения беременности. Боязнь, что мужчина пропустит момент эякуляции, мешает женщине расслабиться, а следовательно и получить разрядку. У мужчин прерванное половое сношение может вызвать ослабление реакции и быструю эякуляцию. Кроме того, гормоны, содержащиеся в семенной жидкости и всасывающиеся во время полового акта, исключительно благотворно влияют на женский организм, оздоравливая его и нормализуя обмен веществ. Во время же прерванного полового сношения, при использовании презерватива эти гормоны, естественно, в организм женщины не поступают...

Наиболее рациональным методом предупреждения беременности является физиологический метод. Он основан на том, что у женщин в течение менструального цикла имеются дни, наиболее благоприятные для зачатия и дни, в которые оно происходит редко или вообще не наступает. Наиболее благоприятные для зачатия дни, ближайшие к овуляции — выходу яйцеклетки из яичников. Считается, что овуляция происходит за 12–16 дней до начала следующей менструации. Значит, чтобы избежать зачатия, следует воздержаться от сношения в период с 11-го по 17-й день до первого дня следующей менструации или предохраняться в это время другими способами.

Яйцеклетка может быть оплодотворена лишь в первые сутки после выхода ее из яичников. Сперматозоид сохраняет жизнедеятельность во влагалище не более трех суток. Поэтому нетрудно составить календарь тех дней, когда половые сношения возможны почти без опасения, что произойдет зачатие. Правда, это лишь в тех случаях, когда менструация наступает через равный промежуток времени.

Полной гарантии, что беременность не наступит, этот способ дать не может (кстати, гарантии не дает вообще ни один метод), но многие семейные пары его успешно применяют. Целесообразно воспользоваться таблицей, предложенной специалистом в области беременности Е.Г. Васильевой, с целью вычисления неблагоприятных для зачатия периодов до и после овуляции, а также дней возможного зачатия.

Таблица вычисления неблагоприятных для зачатия периодов
(по Е.Г. Васильевой)

Продолжительность менструального цикла	Неблагоприятный период для зачатия (до овуляции)	Дни Возможного зачатия	Неблагоприятный период для зачатия (после овуляции)
21 день	2	8	11
22 дня	3	8	11
23 дня	4	8	11
24 дня	5	8	11
25 дней	6	8	11
26 дней	7	8	11
27 дней	8	8	11
28 дней	9	8	11
29 дней	10	8	11
30 дней	11	8	11
31 день	12	8	11
32 дня	13	8	11

Как пользоваться таблицей Е.Г. Васильевой?

Например, продолжительность менструального цикла 28 дней. Допустим, что она началась 10 мая, тогда первый неблагоприятный для зачатия период будет с 10 по 18 мая. Последующие 8 дней, то есть с 18 по 26 мая, наиболее опасны в смысле зачатия. Значит, в эти дни лучше воздерживаться от сношений или прибегать к другим способам предупреждения беременности. Затем наступает второй неблагоприятный для зачатия период продолжительностью 11 дней.

* * * * *

Для предупреждения беременности можно прибегать к весьма простому, но эффективному методу — вымыванию спермы из влагалища сразу после полового акта. Семенная жидкость после семяизвержения приобретает желеобразный вид, происходит ее загустение, которое длится примерно 10 минут. В течение этого времени сперматозоиды не проявляют подвижности. Значит, этим и следует воспользоваться, чтобы удалить сперму — в положении на корточках провести спринцевание теплой водой. В воду добавляют какое-либо вещество, убивающее сперматозоиды, дающее кислую среду, так как сперматозоиды могут быть подвижны

лишь в щелочной среде. Например, две столовые ложки разведенного уксуса (столового) на литр воды; или 1 столовую ложку 2-процентного перманганата калия на литр воды; или 2 столовые ложки порошка борной кислоты на литр воды...

В 90-е годы у нас в России все большее распространение получают внутриматочные методы предупреждения беременности. В их основе лежит введение в канал шейки матки специальных противозачаточных средств, изготавливаемых из полиэтилена или благородных металлов. Используют ВМС (внутриматочные средства) в виде треугольников, петель, спиралей и Т-образные. Рекомендуется один раз в год посещать гинеколога для замены внутриматочного средства.

Применяя способы предупреждения беременности, не следует забывать очень важный психологический момент. Мужчина не должен участвовать в предварительных приготовлениях женщины. Лучше, если он просто не будет знать, как она предохраняется...

Глава 18. Изменяет ли мне муж?

По статистике в России 76% мужей вступали в интимные отношения с другими женщинами, более 50% мужей делали это многократно. В результате в одной только Москве из-за измены мужа ежегодно почти семь тысяч женщин пытаются покончить с собой, втрое больше лечатся у психотерапевтов, десятки тысяч мучаются и плачут в подушку. Душевная боль, вызванная сексуальной неверностью, порою просто не поддается измерению.

Исследования психологов показывают: чем успешнее мужчина в профессиональной деятельности, тем меньше его склонность к изменам (хотя до нуля склонность не опускается!). Правда, например, в США подавляющее большинство мужчин, начинающих зарабатывать свыше шестидесяти тысяч долларов в год, заводят любовницу. У нас же в России проводили другие подсчеты. Эти 50% мужчин, изменяющих регулярно, изменяют в среднем 1 раз в 2 года (в Москве, возможно, 1 раз в 6-12 месяцев).

Роман женатого мужчины с любовницей, как правило, состоит в среднем из 7 сексуальных встреч, 21 телефонного звонка и длится 100-150 дней (порядка трех месяцев), завершаясь вместе с периодом кризиса.

Многолетний исследователь подобных связей Ф. Питман установил, что 40% мужей через 6 месяцев после окончания отношений не помнят даже имени своей подруги, не могут назвать количество встреч. Принято считать, что мужские измены сплошь и рядом заканчиваются распадом семьи — муж уходит к любовнице или жена требует, чтобы он ушел из дома. На самом деле такое случается крайне редко. Только 3% "романов на стороне" заканчивается разводом, а в 97% случаях жена сохраняет брак.

Давайте остановимся на одном из писем.

И.Л.

Говорят, что мужские измены — болезнь века. Так ли это? Для меня, 32-летней женщины, подозрение на измену мужа обернулось тяжелой трагедией — думаю об этом много времени и все никак не пойму: изменяет ли он мне? Прошу вас, напишите о причинах, признаках этого недуга... Светлана Евгеньевна, г. Санкт-Петербург (.)

* * *

Многие женщины, столкнувшись с супружеской неверностью, действуют быстро, почти инстинктивно. Словно заслоняя глаза от внезапного яркого света, жена способна реагировать не задумываясь и совершать поступки, о которых потом сожалеет. Множество раз в моей консультативной практике я видел, как женщины подают на развод, только заподозрив, что мужья им неверны.

Цель моего письма — помочь женщине выяснить истину и развеять страхи и опасения, если они напрасны.

* * *

(!)

Вы можете думать, что муж вам изменяет, но все же не знаете этого наверняка. Зачастую муж уходит от своей жены к другой женщине, а жена не понимает, почему ее бросили. Некоторые женщины считают, что их мужья им изменяют, но это не соответствует действительности.

Верен ли вам муж? Если вы не убеждены в этом, то ответьте на следующие десять вопросов:

- 1) Задерживается ли он все время на работе?
- 2) Исчезает ли он на несколько часов по выходным?
- 3) Страдает ли ваш семейный бюджет от его расходов?
- 4) Не слишком ли он утомляется для столь же частой близости с вами, как прежде?
- 5) Не стал ли он рассказывать вам о своих делах менее откровенно?
- 6) Не стал ли он вдруг чересчур заботиться о собственной внешности?
- 7) Старается ли он разговаривать по телефону только без свидетелей?
- 8) Наводит ли он порядок на даче или в салоне автомобиля чаще обычного?

9) Поощряет ли он ваши поездки к родственникам?

10) Покупает ли он вам больше подарков?

Если вы ответили "да" хотя бы на один лишь вопрос, то настало время выяснить по-настоящему — не изменяет ли вам муж.

25 ПРИЧИН, ПО КОТОРЫМ МУЖЧИНЫ ИЗМЕНЯЮТ

1. Сексуальная потребность (недостаточность близости с женой).
2. Эгоизм (полюстить своему самолюбию).
3. Скука (любовница — нечто вроде хобби).
4. Благоприятная возможность (вдвоем ночью в 2-х местном купе поезда).
5. Порыв — страсть с первого взгляда ("Я этого не хотел, но так получилось").
6. Привычка ("У меня всегда были женщины, так почему сейчас их не должно быть?").
7. Хитрость (мужчины с такой психологией скрывают свои доходы, недодают сдачу и т.д.).
8. Мечь обществу (мужчина чувствует, что окружающие не вполне принимают его из-за низкого роста, недостатка образования, невзрачности, неловкости и т.д.).
9. Мечь жене (допустим, за приглашение ею своей матери переехать в семью).
10. Поиск новой спутницы жизни (перед планируемым разводом).
11. Неприятие идеи верности жене в принципе.
12. Отдых (в качестве любимого вида отдыха).
13. Приключение (такие мужчины ищут риск быть схваченными женой за руку, с удовольствием занимаясь сексом на супружеской кровати).
14. Настоящая любовь (в представлении некоторых мужчин истинная, самая настоящая любовь должна преодолеть множество препятствий, включая брак).
15. Болезнь жены (некоторые мужчины могут продержаться годы, другие лишь несколько недель, а то и дней).
16. Конформизм ("Все мои друзья не прочь погулять ... и я тоже").
17. Жажда новизны ("Просто из чистого любопытства...").
18. Общительность (дружба с женщиной может вылиться в любовную связь).
19. Боязнь исключительности растраты всех чувств только на одну женщину — свою жену.
20. Недостаток самоконтроля и самодисциплины.
21. Альтруизм ("Я делаю доброе дело, так как у нее почти нет подруг").
22. Старая добрая любовь.
23. Раз в год на отраслевой конференции ("Я ведь только раз в год").
24. Ответный шаг за измену жены с другим мужчиной.
25. Безразличие (Когда мужчину не тянет к женщине по-настоящему, то он считает ее "безопасной", не угрожающей ее браку. Он никогда не станет рисковать своей семейной жизнью, но с этой женщиной, по его мнению, он ничем не рискует).

7 РАСПРОСТРАНЕННЫХ МЕСТ ДЛЯ ВСТРЕЧ

Романы возникают в самых неожиданных местах — от салонов самолетов до пустых станций метро, от церкви до похоронных бюро. Но чаще всего обстановка прозаичнее и укладывается в семь наиболее распространенных мест для встречи.

1. Дома у любовницы — происходит большинство встреч.
2. Дома у мужа.
3. В автомобиле.
4. На квартире у его приятеля (вспомните фильм "Бабник").
5. В офисе после работы — происходит меньшинство встреч.
6. На квартире у ее друзей, если любовница живет с родителями или собственным мужем.
7. На природе, дарящей живописные уединенные уголки.

10 ВАЖНЫХ ЕЖЕДНЕВНЫХ НАБЛЮДЕНИЙ

(дневник поведения)

Знаете ли, вот что я скажу вам. Ведя записи в дневник о поведении мужа, вы не поступаете нечестно: "В любви и на войне все средства хороши". Вы ведь стараетесь раскрыть лживые манипуляции и сохранить семью. Неверность следует определенному сценарию и вы быстрее распознаете его, если будете записывать события.

Вам лучше ежедневно записывать как минимум десять ответов на десять вопросов о поведении вашего мужа.

1. Во сколько часов он проснулся?
2. Принял ли он утром душ?

3. Что он ел на завтрак?
4. Когда он вышел из дома?
5. Поехал ли он на метро, на машине, на автобусе?
6. Когда он вернулся?
7. Поел ли он, вернувшись домой?
8. Принял ли он душ по возвращении?
9. Хотел ли он близости с вами?
10. В какое время он лег спать?

Дополнительные личные наблюдения:

1. Изменения в его характере (перемены в чувстве юмора).
2. Его подвижность (помощь по дому).
3. Его манера говорить (он перестанет свободно говорить о себе, предпочитая разговор о других людях и телепередачах).
4. Его сексуальные потребности.
5. Его аппетит.
6. Его отношение к вам.
7. Его семейные планы.
8. Его отношение к другим (к проводимым на работе дополнительным мероприятиям).
9. Его расходы.
10. Его сон.

Каждое из этих наблюдений дает вам ключи к его поведению, если знать, на что обращать внимание. Сравните его поступки в течение нескольких месяцев. Никто не меняет своих привычек одновременно, но перемены не обязательно означают, что он вам неверен.

10 ПРИМЕРОВ ВЫЯВЛЕНИЯ ИЗМЕНИ МУЖА ПО ЗАПАХУ

1. Из постели любовницы он отправится в ванную, но вы почувствуете запах мыла, которым он пользовался, отличающийся от вашего мыла.
2. Он держит у любовницы лишний комплект белья, который она стирает (если любовница не живет с родителями или собственным мужем). Если он придет домой в чистом белье, то вы можете почувствовать запах другого стирального порошка.
3. Вы можете почувствовать, что от мужа пахнет дезодорантом, которым пользуется его любовница.
4. Он чистит зубы, проведя время с любовницей, но вы обратите внимание на запах необычной зубной пасты.
5. Вы уловите запах духов любовницы от одежды мужа.
6. Вы чувствуете запах домашних животных (кошки или собаки), которых сами не держите, от брюк или носков мужа.
7. Если ваш муж нервничает, то он сильнее потеет и следы пота, например, под мышками на его рубашке, будут заметнее. Обратите на этот признак особое внимание, когда подбросите ему на пиджак пару длинных волос вашей подруги и спросите, как они туда попали. Следите за его реакцией, а потом внимательно взгляните в глаза и спросите: "Мне кажется, что в твоей жизни есть другая женщина. Обещаю, что не буду с тобой ругаться по этому поводу, но не злоупотребляй моим доверием... (пауза и в глаза ему, в глаза!). Так ли это?"
8. У косметике тоже есть свой запах. Даже если следов ее косметики не видно, можно уловить характерный запах от одежды мужа.
9. Можно почувствовать и запах ее лака для волос от одежды мужа.
10. Наконец, запах тела другой женщины останется на его коже и одежде.

Если у вашего мужа не было возможности вымыться, переодеться или устранить выдающие его запахи, то придя домой, он вероятно, сразу же отправится в ванную принять душ. Это само по себе улика против него.

Не беспокойтесь, если не можете определить запах конкретных духов. Обращайте внимание просто на запахи, источник которых находится вне вашего дома.

Глава 19. Как победить соперницу?

Некоторые женщины обращаются с изменившимися мужчинами так, будто считают измену верхом зла. Даже если они противницы смертной казни, то они готовы поступить с ними самым жестоким образом. Они говорят об убийстве, кастрации, разводе и других вещах, которые лучше не упоминать.

Возможна и другая крайность. Многие женщины игнорируют неверность своих мужей. Особенно, если связь не вредит семье, они относятся к этому как обычному делу. Они могут немного побряцать оружием, но такая жена обычно не предпримет никаких шагов по этому поводу.

Может ли женщина противостоять измене мужа, но с умеренностью? Есть ли здесь золотая середина? Вы ведь не станете закрывать глаза на другие серьезные проблемы и с этой следует поступать так же.

Интересное письмо я получил из Кишинева.

И.Л.

Меня зовут Лариса Ивановна, мне 34 года, работаю начальником отдела в инвестиционной компании. А обращаюсь к вам не с жалобой на своего неверного мужа, а с просьбой поддержать мой боевой дух в борьбе с ним. То, что у него появилась другая женщина, я знаю. Но вопрос, — как победить соперницу?... (.)

Если вашему браку угрожает другая женщина, то у вас все равно больше шансов победить. Если вы хотите удержать мужа и готовы приложить для этого дополнительные усилия, то принимайте вызов и начинайте бороться.

(!)

Скажу честно, что ваш вопрос далеко не нов. Долго же не получалось вам ответить из-за того, что был в командировке. Сразу могу вас обрадовать: что вы можете нанести поражение своей сопернице, если знаете что-либо о ней и знаете, какие приемы использовать против нее. Вы легко можете вторгнуться в ее жизнь, даже если это его бывшая жена. Однако давайте начнем разбираться со всем более обстоятельно и по порядку.

10 ВОЗМОЖНЫХ СОПЕРНИЦ

1. Его бывшая жена — особо трудный вариант.
2. Его идеал (допустим, он частенько говорил о мечте — женщине ростом 160 см, рыжеволосой, с легкими веснушками на носу, любящей футбол и математику). А теперь представьте: мечта превратилась в действительность.
3. Старая любовь — особо трудный вариант.
4. Соседка.
5. Ваша двоюродная, троюродная сестра.
6. Отличающийся от вашего тип женщины.
7. Сотрудница по работе — наиболее частый вариант.
8. Продавщица ближайшего магазина.
9. Его школьная подруга (правда, встреча выпускников — маловероятное место, где ваш муж подвернется соблазну).
10. Представительница гуманной профессии (например, молоденькая медсестра поликлиники в коротком медицинском халатике). Мужчинам нравятся женщины, чья профессия связана с уходом за людьми.

ПРИЕМЫ, РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Его бывшая жена. Ваш муж может скучать по своей бывшей жене. При самом худшем из разводов пара тепло вспоминает о некоторых людях, местах и обстоятельствах. Ваш муж может вспоминать, как его бывшая жена взбивала подушки или даже выдавливая зубную пасту из тюбика и ощущать, что ему этого не хватает. Не тревожьтесь, если он тепло отзывается о своей бывшей жене, если только эти разговоры не происходят постоянно. Помните, что он скучает и по матери.

Когда-то он действительно любил бывшую жену. Быть может он даже думает, что оставил ее потому, что она сама не захотела быть вместе. Если бывшая жена хочет, чтобы он вернулся, то будьте готовы, что некоторое желание появиться и с его стороны независимо от обстоятельств. Многие мужья, верные своим женам, не отказались бы от близости с бывшими супругами. Они полагают, что это просто продолжение их связи, хотя и прерванной такими событиями, как ваш брак.

Побудите мужа рассказать о звездных часах своего прошлого брака, затем выразите сочувствие, что он и его бывшая жена не состоялись как пара. Если у нег к ней сильные чувства, даже ненависть, то защищайте ее. Тогда он вспомнит ее недостатки. Чем больше он думает о прошлом, тем менее ярким оно становится. В конце концов он приходит к безразличному отношению к своей бывшей жене, а это то, что вам нужно.

Его сотрудница. Соперница часто работает вместе с вашим мужем. Она рядом и может радоваться его успехам и смягчать неудачи. Ей легко стать незаменимой для него. Не отдавайте эту исключительную привилегию ни одной женщине.

Относитесь к его делам как к своим. Узнайте о производственном цикле его учреждения, о проблемах предприятия и его конкурентах, об его начальнике, секретарше и сотрудниках.

Чем больше внимания вы уделяете его служебным заботам, тем важнее становитесь для него.

Его старая любовь. В жизни практически каждого мужчины была женщина, которую он любил, но потерял. Светлое воспоминание однажды может вновь появиться в его жизни. Что лучше всего предпринять в таком случае?

Развейте отчасти ее тайное обаяние, пригласив ее к себе домой. Спросите о ее здоровье, личной жизни, неприятности, семье, обязанностях. Когда ваш муж услышит рассказ о ее жизни, она уже не будет тем совершенным образом, что он носил в своем сердце. По возможности наведите мужа на мысль, что она стала обыкновенной женщиной. Чем менее она загадочна, тем менее необычна.

КАКИЕ ПРИЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРОТИВ НЕЕ

1) "Отпуск".

Если они встречаются лишь изредка, то предоставьте возможность им быть вместе достаточно долгий срок, чтобы убедиться, что они не любят друг друга. Краткое их пребывание в двухместном номере пансионата, дома отдыха в течение недели может полностью разрушить весь роман. Дайте им время надоесть друг другу.

2) Разоблачите ее тайную жизнь.

Их близость основана на страхе разоблачения. Поэтому выведите их на чистую воду. Скажите мужу, что все про них знаете и многие другие наверняка тоже догадались.

3) Дайте ей возможность надоесть ему.

Скажите мужу, чтобы он спросил свою пассию:

- 1) Как проходила ее юность в родном городе?
- 2) Какой была ее личная жизнь?
- 3) Что представляет собой ее семья?
- 4) Чего она ждет через пять лет?
- 5) Каковы десять самых важных событий в ее жизни?

Если вам повезет, то он будет чувствовать себя как пациент, который платит за лечение, но вынужден слушать болтовню врача о его делах. Ему это надоест.

4) Семейные заботы.

Скажите, что собаку надо отвести к ветеринару, что нужно идти в школу сына на родительское собрание и т.д.

5) Нарушенные обещания.

Устройте так, чтобы он не мог сдержать свои мелкие обещания ей: позвонить и т.д.

КАК С НИМ ОБРАЩАТЬСЯ

1) Контроль его рабочего места.

Звоните мужу по крайней мере трижды в день: перед обедом, перед уходом его с работы и в непредсказуемое время.

2) Нуждайтесь в нем.

Отразите его уникальность и самооценку личности:

- Мне нужно, чтобы ты помог нашему сыну вырасти таким же настоящим мужчиной, как ты.
- Мне нужна твоя помощь в переоборудовании кухни. У тебя безупречный вкус.
- Мне нужно, чтобы любил меня. Ни с кем другим мне не будет так хорошо.

3) Станьте непредсказуемой.4) Меняйте планы.5) Устройте незапланируемую вечеринку.6) Используйте секс.

Лучшая стратегия — сделать интимные отношения с ним более интенсивными, особенно накануне его встреч с любовницей.

7) Используйте кухню.8) Используйте деньги.9) Используйте шутки.

ПОДДЕРЖИВАЙТЕ ИНТЕРЕС ДРУГ ДРУГА К БЕСЕДЕ

Говорите о положительных событиях вашей жизни, создавая благожелательную атмосферу. Возможные темы для разговора:

1. Родственники.
2. Люди вообще.
3. Пицца.
4. Занятия.
5. Домашние дела.
6. События, связанные с работой.
7. Развлечения.
8. Праздники.
9. Места отдыха.
10. Успехи.

Посмотрите как менялись темы ваших разговоров с тех пор, как вы поженились. Волновавшие вас тогда вопросы и проблемы, наверное, подзабыты. Теперь разговоры сводятся к таким земным делам, как цена мяса в магазине, собака, грызущая вашу обувь, скрипящая дверца шкафа...

Избавьтесь от привычки говорить обособленно (только о себе, только о нем). Старайтесь больше говорить "нам", "для нас", "мы"... Можно использовать в разговоре такого типа вопросы:

1. Если бы ты мог начать сначала, то какую бы выбрал себе профессию?
2. Если бы ты выиграл в лотерею, то что бы купил?
3. Где бы ты предпочел отдохнуть в следующий отпуск?
4. Какое из последних успешных дел на работе тебе более запомнилось?
5. Как ты думаешь, что с нами будет через десять лет?
6. Что нужно, чтобы сделать идеальными твои условия для работы?
7. Какой последний по-настоящему хороший фильм мы смотрели?
8. Хотел бы ты иметь еще детей?
9. Не записаться ли нам в бассейн?
10. Как бы нам отметить новый год?

Вы можете поднять любую тему. В качестве предлога укажите, что видели это по телевизору или прочитали в газете. Задайте ему те же вопросы, какие задавали несколько лет назад. Вы получите другие ответы. Вы обнаружите, что какая-то его часть стала незнакомой и эта новизна притягательна. Вы тоже изменились. Вы теперь знаете тревожные признаки и умеете их нейтрализовать. У вас есть разные варианты, но выбор зависит только от вас.

Глава 20. Как бороться с бессонницей?

Беспокоитесь ли вы, когда у вас плохой сон? Если вы живете в большом городе, то это нередкое явление. На прошлой неделе я получил вот такое письмо.

И.Л.

Когда мне исполнилось 50 лет, я стала значительно хуже спать. Долго не засыпаю, а проснувшись посреди ночи вновь не могу заснуть... Надо ли принимать какие-то лекарства? (я только пью валериану и пустырник)...
Антонина Юрьевна, 55 лет, г. Ростов—на—Дону(.)

(!)

Мы проводим треть нашей жизни во сне. Однако никто не знает, что сон представляет собой в действительности. Мы знаем, что эта привычка и состояние отдыха, во время которого природа компенсирует урон, нанесенный заботами. Но мы не знаем, какое количество сна требуется каждому человеку. Мы даже не знаем, нужен ли нам сон вообще!

Фантастика? Тогда, может быть, вам интересно узнать, что во время первой мировой войны у венгерского солдата Пауля Керна была прострелена лобная доля мозга. Он оправился после ранения, но что весьма любопытно, он никак не мог заснуть. Что бы ни делали врачи — а они испробовали все виды седативных и наркотических средств, даже гипноз — Пауля Керна нельзя было усыпить или хотя бы привести в дремотное состояние.

Врачи сказали, что его дни сочтены. Но Пауль Керн их обманул. Он начал работать и чувствовал себя превосходно в течение многих лет. Обычно он ложился в постель, закрывал глаза и отдыхал, но сон не приходил. Его случай так и остался загадкой для медиков, — загадкой, которая поколебала многие наши убеждения относительно сна.

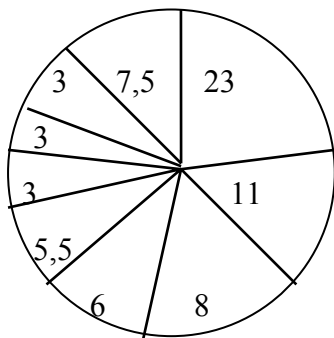
Некоторым людям необходимо больше спать, чем другим. Итальянскому композитору, дирижеру Артуру Тосканини требовалось только пять часов сна в сутки, но американский президент Кэльвин Кулидж спал почти вдвое больше. Кулидж спал одиннадцать часов из каждых двадцати четырех. Иными словами, Тосканини проспал примерно одну пятую своей жизни, а Кулидж — почти половину.

Эдисон — спал 4 часа

Наполеон — спал 5 часов

Петр I — спал 5 часов

График времени жизни



Старайтесь все-таки ценить свое время. К тому сроку, когда вам исполнится 70 лет, в среднем 23 года из этих 70 вы потратите на сон, 11 лет на работу, 8 лет на развлечения, 6 лет на еду, 5,5 лет на душ (баню) и другой уход за собой, 3 года на учебу, 3 года на чтение, 3 года на разговоры и 7,5 лет на все прочее. Почувствовали ли вы, что распорядились этими годами мудро?

Если вам удастся сохранить хотя бы 20 минут в день из бесцельного времяпровождения, то к 70 годам вы сэкономите целый год. Поэтому при бессоннице вставайте и работайте или читайте до тех пор, пока не почувствуете сонливость.

Специалисты утверждают, что еще никто не умер от бессонницы. Разумеется, человек может так беспокоиться из-за бессонницы, что понижается сопротивляемость его организма и он становится уязвим для микробов. Но этот вред принесло беспокойство, а не сама бессонница.

Врачи отмечают, что люди, жалующиеся на бессонницу, обычно спят гораздо больше, чем им кажется. Вполне возможно, что человек, который клянется, будто он всю ночь не сомкнул глаз, проспал много часов, не подозревая об этом.

Например, один из самых знаменитых философов прошлого века Герберт Спенсер был холостяком и жил в пансионе. Он всем надоел своими жалобами на бессонницу. Он даже вставлял себе в уши "вкладыши", чтобы уберечься от шума и успокоить свои нервы. Иногда он принимал опиум, чтобы вызвать сон. Однажды ему довелось ночевать в одном номере с профессором Оксфордского Университета Сейсом. Утром Спенсер заявил, что всю ночь не сомкнул глаз. На самом деле всю ночь не сомкнул глаз профессор Спейс. Он не мог спать, потому что Спенсер храпел.

Научитесь также расслабляться с помощью физических мер. Лучший способ для этого — говорить со своим телом. Дело в том, что слова являются ключом ко всем видам гипноза. И если вы систематически не можете спать, то значит вы внушили себе, что у вас бессонница. Чтобы избавиться от нее, надо себя дегипнотизировать, — и вы можете это сделать, говоря мышцам своего тела: "Спокойно, спокойно — расслабитесь и отдохайте". Мы уже знаем, что наш мозг и нервы не могут расслабиться, если напряжены мышцы. Поэтому, если вы хотите заснуть, то начинайте с мышц. Рекомендую положить одну подушку под колени, чтобы уменьшить напряжение ног и две небольшие подушки поместить под руки по той же самой причине. Затем, говоря своим челюстям, чтобы они разжались, а глазам, рукам и ногам, чтобы они расслабились, вы, наконец, заснете, даже не заметив этого. Я пробовал это — я знаю.

Одним из лучших средств от бессонницы является физическое утомление от работы в саду, плавания, игры в теннис, в футбол, ходьбы на лыжах и просто от изнурительной физической работы. Именно так поступал американский писатель Теодор Драйзер. Когда он начал свой путь в литературу, его мучила бессонница. Тогда он поступил разнорабочим на Нью-Йоркскую центральную железную дорогу. А после того, как Драйзер весь забивал рельсовые костыли и насыпал лопатой гравий, он был настолько измучен, что ему приходилось изо всех сил бороться со сном, чтобы дожидаться ужина.

5 ЭФФЕКТИВНЫХ СПОСОБОВ ПОБЕДИТЬ БЕССОНИЦУ

1) Если вы не можете спать, то следуйте примеру многих великих людей. Вставайте и работайте или читайте до тех пор, пока не почувствуете сонливость.

2) Помните, что еще никто не умер от недостатка сна. Беспокойство из-за бессонницы обычно приносит больший вред, чем сама бессонница.

Сегодня ночью спокойно ложитесь в постель, а если не сможете уснуть, то забудьте об этом. Просто скажите себе, лежа с закрытыми глазами:

"Меня ничуть не беспокоит, если я не усну.
Я согласен, буду бодрствовать до утра.
Пока я лежу спокойно и не нервничаю,
я так или иначе отдыхаю".

Уверяю: через две недели вы начнете спать. А не пройдет и месяца, вы начнете спать восемь часов и ваши нервы успокоятся.

3) Расслабьте все тело.

4) Достигайте физического утомления от игры в волейбол, плавания, ходьбы на лыжах, катания на коньках, работы на даче...

5) Хорошо помогает от бессоницы вращение глазами яблоками, лежа в постели, таким образом, чтобы зрачки в глазницах были обращены вверх. Обычно через несколько секунд после этого человек начинает зевать и чувствовать сонливость. После выработки автоматического рефлекса, вы избавитесь от бессоницы навсегда.

Глава 21. Как воспитывать ребенка?

Искусство воспитания ребенка так же вечно, как вечен мир. Сотни, тысячи, миллионы копий были сломаны на ниве правильного и неправильного воспитания, теоретического и практического, целесообразного и благоразумного. Но споры не утихают и до сегодняшнего дня. Пример тому — несколько сотен писем, полученных мной за последние годы из различных уголков России и зарубежья.

И.Л.

Я живу в Нижнем Новгороде. Город вроде бы большой, но хороших книг по воспитанию как-то не попадалось. В 30-лет родила дочку и очень беспокоюсь за развитие ее талантов, здоровье, воспитание ... Тамара, г. Нижний Новгород (.)

* * * * *

Представьте себе революцию, которая принесет самые замечательные перемены, но обойдется без кровопролития и мучений, без ненависти и голода, без смерти и разрушений.

У этой самой доброй из революций есть только два врага. Первый — закоснелые традиции, второй — существующее положение вещей. Не обязательно, чтобы укоренившиеся традиции разбивались вдребезги и древние предрассудки исчезали с лица Земли. Не надо разрушать то, что все еще может приносить хоть какую-то пользу. Но то, что сегодня кажется ужасным, пусть постепенно исчезнет за ненадобностью.

Авторская теория делает возможным уничтожение таких религий как невежество, застенчивость, неуверенность в себе и, кто знает, может быть принесет, в свою очередь, уменьшение бедности, ненависти и преступлений.

(!)

Наверное, каждый из нас помнит из школьных лет, что в классе был особенно одаренный ученик, который без видимых усилий становился лидером класса, в то время как другой тянулся в хвосте, как бы ни старался.

В мои годы учителя поощряли нас примерно так: "Умный ты или нет, это не наследственность. Все зависит от твоих собственных усилий". И все же личный опыт ясно показывал, что отличник — всегда отличник, а двоечник — всегда двоечник. Казалось, что интеллект предопределен с самого начала. Что было делать с этим несоответствием?

Я пришел к выводу, что способности и характер человека не предопределены от рождения, а большей частью формируются в определенный период его жизни. Давно идут споры: формирует ли человека наследственность или то образование и воспитание, которое он получает. Но до сегодняшнего дня ни одна более или менее убедительная теория не положила конец этим спорам.

Наконец, исследования физиологии мозга, с одной стороны и детской психологии — с другой, показали, что ключ к развитию умственных способностей ребенка — это его личный опыт познания в первые три года жизни, т.е. в период развития мозговых клеток. Согласно новейшим исследованиям к возрасту трех лет развитие клеток головного мозга уже завершено на 70–80%. Ни один ребенок не рождается гением и ни один дураком. Все зависит от стимуляции и степени развития головного мозга в решающие годы жизни ребенка. Это годы с рождения до трехлетнего возраста.

Когда нам говорят, что Вольфганг Моцарт дал свой первый концерт в возрасте трех лет или что Джон Милл читал классическую литературу по латыни в трехлетнем возрасте, большинство реагирует просто: "Конечно, они же гении".

Однако подробный анализ ранних лет жизни и Моцарта и Милла говорит о том, что их строго воспитывали отцы, которые хотели сделать своих детей выдающимися. Я предполагаю, что ни Моцарт, ни Милл не были рождены гениями. Их талант развился максимально благодаря тому, что им с самого раннего детства создали прекрасные условия и дали превосходное образование. И все это в самые важные годы — годы с рождения до трех лет. В детском саду воспитывать уже поздно.

РОЖДЕННЫЕ В ВОДЕ

В сентябре 1984 года в Париже состоялся международный конгресс "Вода и создание человека". В качестве почетного гостя на этот конгресс был приглашен Игорь Борисович Чарковский — основоположник родов в воде.

"Неслыханная вещь: Игорь Чарковский принимает роды в воде! — отмечали ученые на конгрессе. — ...Работы Чарковского представляют собой одно из самых интересных исследований 20-го века".

В 1985 году в зале конгрессов московской гостиницы "Космос" состоялась пресс-конференция для советских и зарубежных ученых и журналистов, посвященная рождению в Москве американского мальчика. Двухнедельный Саша Крамлэнд спокойно плавал в небольшом бассейне из оргстекла и даже ел под водой.

Провели съемки и на Черном море. Это была семья Шенсон: мама, папа и их дочь.

— Аня появилась на свет ... в теплой воде, — рассказывает ее мама, жительница Самары Елена Валерьевна Шенсон. — Когда я подняла ее головку для первого вдоха, она не закричала, а спокойно произнесла что-то похожее на "ля-ля". Я погрузила ее в воду на несколько секунд — она рефлекторно задержала дыхание, не проявляя никакого беспокойства. Это было первое в ее жизни ныряние.

Чарковский полагает, что роды в воде благотворно влияют на здоровье младенца — не испытывая стресса от резкого перепада температуры, от перехода на воздух из состояния гидроневесомости, он не узнает неприятных ощущений, с которыми обычно связано появление человека на свет. А ведь первые эмоции новорожденных как бы впечатываются в память. Может быть, поэтому плавание и ныряние стали для Ани Шенсон самым большим удовольствием.

А как насчет развития умственных способностей?

Аня выражает свои мысли фразами из пяти-шести слов, для годовалого ребенка это редкость. А речь ее трехлетней сестры приближается к уровню первоклассницы. Объяснение простое — занимаясь физическим совершенствованием детей, родители не забывали и об интеллектуальном развитии. Например, рассыпали на дне бассейна пластмассовые буквы и просили достать "а", "б" и так далее. Старшая, Таня, ныряя, выстраивала из букв слова и радостно читала их Анне. Вместе они любили смотреть диафильмы... через прозрачную стенку бассейна.

Весной 1985 года некоторые крохи из рожденных в воде стали ... членами Московской федерации зимнего плавания. Особенно в проруби отличился шестой ребенок Елены Васильевны и Владимира Николаевича Козицких — семимесячный Коля Козицкий.

Многие считают "моржевание" с пеленок чрезвычайно опасным — чуть ли не преступлением, которое совершают родители, поддавшись провокационным призывам И.Б. Чарковского. На наиболее частый вопрос родителей отвечает основоположник возрастной физиологии, крупнейший ученый, доктор медицинских наук Илья Аркадьевич Аршавский.

— Младенец появляется на свет при температуре воздуха, которая гораздо ниже, чем в организме матери. Зачем же его еще больше охлаждать в воде?

— Действительно, до появления на свет человек развивается в условиях теплового комфорта — при постоянной температуре около тридцати семи градусов. И его рождение сопряжено с резким перепадом температуры окружающей среды. Этот перепад эволюционно закрепился не только у людей, но и у всех млекопитающих, а у морских — он даже больше. Но природа не делает ошибок. Значит, ей понадобился холодовой стресс для новорожденных. Эскимосы, приседая на корточках, рожают новорожденного прямо в снег. (С этим мнением Аршавского не согласен Чарковский. Игорь Борисович считает, что ребенок должен появляться на свет все-таки в теплой воде — тогда рождение запечатлится в подсознании как счастливое переживание. Только через несколько часов малыша можно погрузить в холодную воду).

В лаборатории, которой я руководил, было установлено, что температурный перепад является важнейшим стрессом, необходимым для здоровья новорожденного. Чем резче снижается температура окружающей среды, тем сильнее становится мышечная активность ребенка. А это очень важный фактор.

Кратковременное погружение новорожденного в холодную воду или обливание ею настолько увеличивают у него мышечный тонус, что через несколько минут после этой процедуры кожа ребенка высыхает, он начинает энергично двигаться. У него активизируется сосательный рефлекс, что позволяет ему получить от матери необходимое количество молока. Если погружение в холодную воду делать перед каждым кормлением, то ребенок будет расти удивительно здоровым и крепким. При таком образе жизни малыши, появившиеся на свет физиологически зрелыми, редко болеют, а младенцы родившиеся ослабленными, быстро догоняют в развитии своих сверстников. Но родителям необходимо помнить, что когда ребенок становится вялым и капризным, его надо немедленно извлечь из холодной воды. А лучше всего прекращать закаливающие процедуры на положительных эмоциях. Тысячи родителей, выполняющие наши рекомендации, подарили здоровье своим малышам.

РАННЕЕ РАЗВИТИЕ НЕ СТАВИТ ЦЕЛЬЮ ВОСПИТАНИЕ ГЕНИЕВ

Меня часто спрашивают, помогает ли раннее развитие воспитывать гениев. Я отвечаю — "нет". Единственная цель раннего развития — дать ребенку такое образование, чтобы он имел глубокий ум и здоровое тело, сделать его смышленным и добрым.

Все люди, если они не имеют физических недостатков, рождаются приблизительно одинаковыми. Ответственность за разделение детей на умных и глупых, забитых и агрессивных ложится на воспитание. Любой ребенок, если ему дать то, что нужно и когда нужно, должен вырасти смышленным и с твердым характером.

С моей точки зрения, основная цель раннего развития — это предотвратить появление несчастных детей. Ребенку дают слушать хорошую музыку и учат играть на музыкальном инструменте не для того, чтобы вырастить из него выдающегося музыканта. Его учат иностранному языку не для того, чтобы подготовить его в "хороший" детский сад, школу и в дальнейшем — в МГИМО, МГУ, Институт иностранных языков им. Мориса Тореза... Главное — развить в ребенке его безграничные потенциальные возможности, чтобы больше стало радости в его жизни и в мире.

СТРУКТУРЫ МОЗГА ФОРМИРУЮТСЯ К ТРЕМ ГОДАМ

Человеческий мозг насчитывает примерно 1,4 миллиарда клеток, но у новорожденного большинство из них еще не задействовано.

Сравнение клеток головного мозга новорожденного и взрослого человека показывает, что в процессе развития мозга между клетками формируются особые мостики — отростки. Клетки головного мозга как бы протягивают друг другу руки, чтобы, крепко держась друг за друга, откликаться на информацию извне, которую они получают через органы чувств. Этот процесс очень напоминает работу транзисторов в электронном компьютере. Каждый отдельный транзистор не может работать сам по себе. Только соединенные в единую систему они функционируют как компьютер.

Период, когда связи между клетками формируются наиболее активно — это период от рождения ребенка до трех лет. Это примерно 70–80% этих соединений. И по мере того как они развиваются, возрастают возможности мозга.

Уже первые шесть месяцев после рождения
мозг достигает 50% своего взрослого потенциала,
а к трем годам — 70–80%

Конечно, это не значит, что мозг ребенка после трех лет перестает развиваться. К трем годам в основном созревает задняя часть мозга. А уже к четырем годам в этот сложный процесс включается та его часть, которая называется "фронтальные доли".

Фундаментальная способность мозга принимать сигнал извне, создавать его образ и запоминать его и есть та основа, тот самый компьютер, на котором держится все дальнейшее интеллектуальное развитие ребенка. Такие зрелые способности как мышление, потребности, творчество, чувства, развиваются после трех лет, но они используют базу, сформированную к этому возрасту.

Таким образом, если в первые три года не образовалась прочная база, то бесполезно учить, как ее использовать. Это все равно как пытаться достигнуть хороших результатов, работая на плохом компьютере.

ПЕРИОД "СТРОГОСТИ" И ПЕРИОД "ВСЕ МОЖНО"

Даже сегодня многие педагоги и психологи, особенно те, которые считаются прогрессивными, преподавая в московских вузах, полагают неправильным сознательное обучение маленького ребенка. Они считают, что избыток информации отрицательно сказывается на нервной системе ребенка и более естественно оставить его в покое. Некоторые даже убеждены, что в этом возрасте ребенок — эгоист и делает все только для своего удовольствия. Поэтому и родители и у нас в России, и за океаном в Америке и в других странах под влиянием таких идей сознательно следуют принципу "оставить в покое".

Самое интересное — те же самые родители, когда их дети идут в детский сад или школу, моментально отказываются от этого принципа и вдруг становятся строгими, пытаясь воспитать и чему-нибудь научить своих детей. Ни с того ни с сего "ласковые" мамы превращаются в "грозных".

Между тем из изложенного выше ясно, что все должно быть наоборот. Именно в первые годы жизни ребенка необходимо быть с ним и строгим и ласковым. А когда он начинает развиваться сам, нужно постепенно научиться уважать его волю, его "я". Выражаясь точнее, родительское влияние должно прекратиться до детского сада. Невмешательство в раннем возрасте, а затем давление на ребенка в более позднем возрасте может только погубить в нем талант и вызвать сопротивление.

РЕБЕНОК, РОЖДЕННЫЙ ОТ ОТЦА-УЧЕНОГО, НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО СТАНЕТ УЧЕНЫМ

Я часто слышу как мамы говорят: "Должно быть, мой сын пошел в отца. У него совсем нет музыкального слуха" или "Мой муж — писатель, поэтому наш ребенок пишет хорошие сочинения. Конечно как гласит старая русская пословица, "Яблоко от яблони недалеко падает". Действительно, бывают случаи, когда сын ученого становится ученым (пример: крупнейшие московские хирурги академик А.В. Вишневский и академик А.А. Вишневский), а сын предпринимателя — предпринимателем (в США — династии Фордов, Рокфеллеров,

Дюпонов и многих других). Но эти случаи не означают, однако, что данные профессиональные качества были переданы детям с генами. С момента рождения их, скорее всего, воспитывали в такой обстановке, которая внушала им, что они должны продолжать дело отцов, дедов. В Санкт-Петербурге в настоящее время Институтом мозга руководит академик Наталья Петровна Бехтерева. Ее дедушка — академик Владимир Михайлович Бехтерев (1857–1927). Два слова о характере дедушки. При его поступлении в Медико-хирургическую академию выяснилось, что этому огромному, похожему на Илью Муромца, парню нет еще 17 лет. Да, из села Сарали Елбушского уезда Вятской губернии он приехал в Петербург в 16-летнем возрасте. Двери академии захлопнулись, но Володя Бехтерев был не так-то прост. Выяснив адрес, он пошел домой к начальнику академии профессору Я.И. Чистовичу и сумел убедить его, что дело не только в количестве прожитых лет...

Окружающая среда, которую создали родители, становится средой ребенка. Она развивает его способности к профессии отца, пробуждая интерес к этой специальности.

Если бы происхождение было определяющим фактором в формировании способностей, то тогда дети, поколение за поколением, наследовали бы профессии отцов. Но жизнь гораздо интереснее и не так уж редки случаи, когда ребенок ученого становится скрипачем, а врача — писателем.

Достаточно просто посмотреть на людей, рядом с которыми вы живете, чтобы увидеть, что ребенок талантливых родителей не обязательно талантлив. Мир презрительно называет ребенка "недостойным своего отца", хотя можно сказать, что ребенок не отвечает за то, кем он стал, так как именно среда его детства сделала его "недостойным отца".

И, наоборот, ребенок, рожденный от бездельника и пьяницы, может стать прекрасным инженером или художником или бизнесменом. Именно благодаря окружающей среде и жизненному опыту дети, такие одинаковые при рождении, вырастают с разными способностями и характерами.

Другими словами, профессия и способности родителей не оказывают фатального влияния на формирование способностей и характер ребенка. Можно только сказать, что причина того, что сын или внук врача становится врачом, состоит в том, он воспитывается в атмосфере лекарственных запахов, людей в белых халатах и разговоров о больных.

КОМНАТА, ЛИШЕННАЯ СТИМУЛЯТОРОВ, ВРЕДНА ДЛЯ МАЛЫША

Представьте себе пустую комнату с чисто белым потолком и стенами, совершенно изолированную от внешних шумов. Какая-нибудь мама может подумать, что это — идеальные условия для ее новорожденного. На самом же деле такая комната, лишенная всяких атрибутов, не просто бесполезна, но и очень вредна малышу.

Эксперименты, проведенные профессором Брунером в Америке показали, что степень внешнего воздействия той среды, в которой находится маленький ребенок, оказывает заметное влияние на развитие детского интеллекта.

Он доказал это следующими исследованиями. Сначала он разделил группу новорожденных детей на две части, поместив одних в условия, совершенно лишены стимуляторов, а других — в комнату с яркими цветастыми обоями, цветным потолком, пестрыми одеялами, где через окно было видно, как работают врачи и медсестры. Здесь даже играла классическая музыка.

Обе группы воспитывались в разных условиях несколько месяцев, после чего были проведены тесты на определение интеллектуального развития. Каждому ребенку предлагался блестящий предмет и по времени, которое ему требовалось, чтобы добраться до этого предмета, определялся уровень его развития. Результаты показали четкие различия. Уровень интеллекта у детей, которые находились в пустой, голой комнате, отставал на три месяца от уровня интеллекта детей из комнаты со стимулирующим окружением.

Это 3-месячное отставание именно на этой стадии очень существенно, так как считается, что умственное развитие ребенка от рождения до 3-х лет по своим возможностям аналогично развитию детей от 4 до 17 лет. И хотя ученые считают, что это отставание можно очень скоро преодолеть, если ребенка правильно воспитывать, тем не менее это требует усилий и давления на маленького ребенка.

Подобные эксперименты проводились и многими другими психологами. Результаты ясно показали, что наличие или отсутствие внешнего воздействия серьезно сказывается на развитии способностей.

Подробно изучались и многие виды стимуляции, больше всего влияющие на развитие интеллекта. Были опробованы многие приемы: качающаяся колыбель, кисточки, яркие сборки, блестящие мячики, цветные обои и т.п. Сегодня считается доказанным, что если для роста ребенка с самого рождения созданы разнообразные условия, то это дает значительный эффект в формировании интеллекта.

НА РЕБЕНКА ОКАЗЫВАЮТ ВОЗДЕЙСТВИЕ САМЫЕ НЕОЖИДАННЫЕ ВЕЩИ

Карл Фридрих Гаусс, один из величайших математиков XIX века, открыл формулу суммы арифметических рядов, когда ему было всего 8 лет.

Отец гениального математика не отличался большой ученостью. Он был простым каменщиком, чинил стены, заборы, каминные и часто брал сына с собой на работу. Гаусс подавал отцу кирпичи и считал их. По-

видимому, математические способности Гаусса сформировались под влиянием этой привычки в раннем детстве.

Младенчество — чрезвычайно восприимчивый период в жизни человека. То, что родителям кажется неважным и бессмысленным, ребенок может воспринимать с такой чувствительностью и силой, что этот опыт может стать основой всей его дальнейшей жизни.

РЕБЕНКУ ЛЕГЧЕ ПОНЯТЬ АЛГЕБРУ, ЧЕМ АРИФМЕТИКУ

Одна из фундаментальных идей математики — теория рядов. Взрослому, изучавшему сначала понятие числа, а потом геометрию и алгебру, понять ее довольно трудно. А для ребенка логику теории рядов или теории множеств понять легко. Профессор Ришени Феликс, признанный авторитет по обучению математике утверждает, что ребенка можно начать учить математике в любом возрасте.

"Ряд" или "множество" — это просто совокупности предметов с общими качествами. Ребенок знакомится с ними, когда начинает играть с кубиками. Он берет их один за другим, различая по форме: квадратные, треугольные и т.д. Уже в этом возрасте он хорошо понимает, что каждый кубик — это элемент ряда и что кучка кубиков — это один ряд, а треугольников другой. Такая простая идея, что предметы можно сортировать по определенным характеристикам, является главным принципом, который лежит в основе теории рядов. Для ребенка естественно, что он понимает простую и логичную теорию множеств легче, чем сложную и замысловатую логику арифметики.

Итак, я убежден, что традиционное представление, что арифметика проста, а алгебра трудна, — это еще одно заблуждение взрослых о возможностях детей. Мозг ребенка легко может воспринять логику теории множеств, что является началом для понимания основ алгебры.

Вот пример арифметической задачи: "В зоопарке всего 8 животных, черепах и журавлей. У них 20 ног. Сколько черепах и журавлей живет в зоопарке?"

Давайте сначала решим эту задачу алгебраическим методом. Обозначим количество журавлей буквой X, а количество черепах — Y.

$$\begin{aligned} \text{Тогда} \quad X + Y &= 8 \\ 2X + 4Y &= 20. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Считаем} \quad X + 2Y &= 10, \\ \text{То есть} \quad X = 8 - Y &= 20 - 2Y \\ \text{Значит} \quad Y &= 2. \end{aligned}$$

Получилось 2 черепахи и 6 журавлей.

А теперь давайте решим эту проблему арифметикой "черепах" и "журавлей". Если предположить, что все животные — черепахи, то получается, что у них 32 ноги. Но по задаче дано 20, значит 12 ног лишние. А лишние они потому, что мы предположили, что все животные — черепахи, у которых по 4 ноги. А на самом деле некоторые из них — журавли, у которых по 2 ноги. Поэтому лишние 12 ног — это число журавлей, умноженное на разницу в количестве ног обоих животных.

Таким образом, 12 разделить на два будет 6, т.е. 6 журавлей.

А если из 8 — общего числа животных вычесть 6 — количество журавлей, то получится 2 — число черепах.

Итак, зачем решать эту задачу таким сложным "черепашим" методом арифметики, если у нас есть логичный и прямой путь получить ответ, подставив X и Y вместо неизвестных чисел?

Хотя алгебраическое решение и трудно освоить сразу, логичное объяснение алгебры гораздо легче понять, чем кажущееся на первый взгляд легким нелогичное решение арифметики.

Можно предположить, что у детского мозга способность впитывать информацию гораздо выше, чем у взрослого. Только не надо бояться "перекормить" или перевозбудить его. Детский мозг как губка быстро впитывает знания, но когда чувствует, что переполнен, сразу сам отключается и перестает воспринимать новую информацию. Нас должно беспокоить не то, что мы даем ребенку слишком много информации, а то, что зачастую ее слишком мало, чтобы полноценно развивать ребенка.

ГОТОВЫХ РЕЦЕПТОВ ОБУЧЕНИЯ МЛАДЕНЦЕВ НЕТ

До сих пор я говорил о важности внешнего окружения для ребенка и о влиянии этого окружения на всю его последующую жизнь. Во многих семьях именно мама несет на своих плечах всю ответственность за воспитание своих детей, но то, о чем я собираюсь говорить, касается каждого, кто занимается воспитанием детей. Прежде всего мама должна использовать все свое воображение и изобретательность в воспитании, при этом учитывая, конечно, на какой стадии развития находится ребенок. Те небольшие советы, которые я собираюсь вам дать, следует воспринимать как идеи, на основе которых любая мама может принять свое решение и принять или отвергнуть тот или иной совет в соответствии с определенным характером или степенью развития своего ребенка.

Всякий раз, когда я рекомендую окружать ребенка хорошей музыкой и живописью, добросовестные московские мамы спрашивают, что я имею в виду под "хорошей" музыкой и "настоящей" живописью?

Бетховен или Моцарт? Ван Гог или Пабло Пикассо? Конечно, иногда мы даем конкретные рекомендации после соответствующих консультаций с определенными специалистами. Однако родители должны адаптировать наши рекомендации, исходя из особенностей своего собственного ребенка, а не воспринимать их как догму.

Помните: рекомендации — "не догма, а руководство к действию", как говорил о марксизме Ленин.

ПОЧАЩЕ БЕРИТЕ РЕБЕНКА НА РУКИ

Малыш обижен, но мама берет его на руки и он перестает плакать и улыбается. Кому не знакома такая ситуация? Каждый родитель испытывал подобное сотни раз! Но традиционная мудрость предостерегает мам, которые берут детей на руки всякий раз, когда надо их успокоить. У ребенка может выработаться привычка добиваться плачем исполнения своих желаний. Он не успокоится, как бы вы его ни утешали, пока вы не возьмете его на руки, — пугают детские врачи молодых родителей. Так ли это на самом деле? Если относиться к этому как к предупреждению против слепого обожания своего ребенка, я могу с этим согласиться. Но я категорически против того, чтобы понимать это буквально. Я уверен, что ребенка следует брать на руки как можно чаще.

Для младенца, который не знает другого пути самовыражения, плач — единственное средство привлечь к себе внимание. Когда он плачет, это значит, что он о чем-то просит и оставить его просьбу без ответа — значит лишить его с самого начала общения.

Здравый смысл доказывает, что общение ребенка с матерью, и особенно тактильное общение, очень важно для его умственного развития.

Одна московская газета сообщила недавно об интересном эксперименте, проведенном с обезьянами. Доктор Гарри Харлоу, руководитель Центра по исследованию приматов в американском университете штата Висконсин, заменил новорожденному детенышу обезьяны его настоящую маму искусственными мамами, наблюдая затем, какую из них он выберет.

Одна кукла была сделана из проволоки в форме цилиндра, а другая — тряпочная. У каждой "мамы" была поилка с молоком и каждая могла раскачиваться из стороны в сторону. Результаты показали, что детеныш выбрал теплую мягкую тряпочную "мamu" и отвечал на ее движения. Доктор Харлоу заключил, что и новорожденный человечек ищет бы что-то теплое, мягкое и подвижное. И что та нежность, с которой мама держит на руках своего ребенка, также важна для его эмоционального состояния, как молоко для его физического здоровья.

Я поощряю привычку как можно чаще брать детей на руки. Потому что мне хочется, чтобы у каждого ребенка было достаточно этого общения, соприкосновения с родителями. И я вижу в этом важнейший фактор формирования отзывчивого человека.

НЕ БОЙТЕСЬ БРАТЬ РЕБЕНКА С СОБОЙ В ПОСТЕЛЬ

Как привычка держать ребенка на руках, так и спать вместе с ребенком многими осуждалась как нежелательная, доставшаяся нам в наследство от дореволюционной России. Конечно, трудно, если ребенок засыпает только тогда, когда один из родителей ляжет с ним рядом, но я никогда не слышал, чтобы родители совершенно потерялись в такой ситуации. Наоборот, можно найти новый смысл в привычке спать рядом с ребенком, если подумать о его психическом и умственном развитии.

Например, мама, у которой забот по горло весь день и не хватает времени на общение с ребенком, может по крайней мере полежать с ним рядом, пока он не уснет. В течение этого короткого времени малыш совершенно спокоен и очень восприимчив. Поэтому, если вы не просто будете лежать с ним или еще чего доброго заснете раньше его, а споете ему песенку, то это окажет положительное развивающее влияние на ребенка.

НИКОГДА НЕ ИГНОРИРУЙТЕ ПЛАЧ РЕБЕНКА

Экспериментально доказано, что можно повысить уровень интеллекта детей даже в таких семьях, где родители совершенно не уделяют внимания воспитанию, так как с утра до ночи заняты на работе. А представьте, каких результатов можно добиться в семьях, где родители уделяют своим детям гораздо больше внимания и регулярно с ними играют.

Примерно в возрасте 2–3 месяцев малыш начинает улыбаться, лепетать и запоминает все, что происходит вокруг. Мы иногда даже не подозреваем, что в его мозгу уже отпечатываются все самые обычные слова и действия его мамы. Поэтому матери, много разговаривающие с ребенком, оказывают огромное влияние на его интеллектуальное развитие.

Вот пример. Одна молодая супружеская пара жила в Москве в однокомнатной квартире, когда у них родился мальчик. Квартира была такая маленькая, что поневоле мама все время находилась рядом с сыном и постоянно разговаривала с ним. Вскоре у папы пошли сногшибательные сделки по продаже металла за границу и семья купила просторную 3-комнатную квартиру. У них появился второй ребенок. Родилась девочка. Ей отвели самую тихую комнату, подальше от кухни, в которой большую часть дня проводила мама.

Старший сын начал говорить членораздельно примерно в 7–8 месяцев, а его сестра в 10-месячном возрасте еще только лепетала "ма-ма-ма-ма". Более того, по сравнению со своим братом, который всегда светился улыбкой, сестра выросла тихой и молчаливой.

НЕ СЮСЮКАЙТЕ С РЕБЕНКОМ

Наверное, не только у нас в России, но и во всех странах родители часто разговаривают с детьми на их "детском" языке. В то же время наши радио- и телепрограммы ведутся на обычном русском языке и 2-летний ребенок совершенно спокойно понимает язык обычной передачи.

Конечно, когда ребенок начинает говорить, он только лепечет что-то похожее на слова, но это скорее оттого, что его органы речи еще не совсем развились, а вовсе не от недостаточного умственного развития. Просто его артикулярный аппарат недостаточно развит и не успевает за желанием говорить. Поэтому, если взрослые говорят с ним на "детском" языке, считая, что ребенок другого языка поймет, то правильные языковые навыки никогда не сформируются. Более того, в процессе освоения языка он всегда будет опираться не на свою речь, а на то, как говорят взрослые.

ОТЕЦ ДОЛЖЕН ЧАЩЕ ОБЩАТЬСЯ СО СВОИМ РЕБЕНКА, ЕСЛИ РЕБЕНОК ЕГО, А НЕ СОСЕДА

Часто, став уже взрослыми, наши дети с радостью, как о настоящем празднике, вспоминают те приятные часы, которые они провели с отцом, потому что, как правило, во многих семьях это было не так уж часто.

Традиционно во многих семьях отцу отводилась авторитарная роль блюстителя порядка, который реже участвовал в каждодневных заботах о детях. Если ребенок видит своего отца редко и только для того, чтобы выслушать очередную порцию нотаций, то он скорее всего будет воспринимать отца как постороннего, вроде врача, вызванного по 03 в экстренной ситуации. Неуверенный в себе, ранимый ребенок часто не испытывает теплых чувств к отцу. И хотя может случиться так, ребенок, воспитанный строгим отцом, вырастет гением, станет знаменитостью, но скорее всего он будет покорным и слабохарактерным. С другой стороны, если отец пьянствует, груб с женой и совершенно не занимается воспитанием, то в такой семье ребенок может вырасти испорченным и даже стать преступником. Такие случаи особо часты и в столице, и в Санкт-Петербурге и других крупных российских городах.

Недавно в московском автобусе я наблюдал за одной семьей: папа, мама и дочка. Маленькая девочка, лет трех, с увлечением болтала с папой. Они оба были увлечены беседой, а мама стояла рядом и читала какой-то журнал, притворяясь, что ничего не слышит. Я чувствовал, что папа не просто разговаривал, а сознательно пытался общаться со своей дочерью. Мама же старалась не вмешиваться. И тогда я подумал, что эта девушка вырастет прекрасной женщиной. То, что для взрослого представляется обычной, ничего не значащей болтовней, для ребенка — огромное удовольствие.

Нельзя воспитать по-настоящему достойного человека в семье, где работа по воспитанию и развитию ребенка полностью лежит на маме, а папа только иногда по ее просьбе включается в эти заботы. Никакая нехватка времени или усталость после работы не должна мешать папам как можно больше общаться со своими детьми.

* * * * *

Люди не рождаются ни гениями, ни неудачниками. Биографии великих людей часто обнаруживают, что их личная неуверенность уходит корнями в детство. Например, часто их родители, и особенно отцы, были слишком усердными воспитателями. Конечно, само по себе это хорошо. Более того, только благодаря своим отцам их таланты развились так блестяще. Однако такие отцы, экономя время для полезных занятий, не позволяли своим детям играть со сверстниками, лишая их общения и физической тренировки. Как ни талантливы эти люди, но в личной жизни они бывали несчастливы из-за неправильного воспитания.

Возьмем, например, французского философа Блеза Паскаля, автора знаменитых "Мыслей". Его воспитывал отец в большой строгости. Отец Паскаля возлагал очень большие надежды на сына. Он даже ушел с государственной службы, чтобы полностью посвятить себя его воспитанию. Он учил его географии, истории, философии, языкам и математике. Не заставлял зубрить формулы, правила, а развивал его ум осторожно и последовательно...

...Мальчик вырос и стал знаменитым математиком, физиком и религиозным философом. Многие помнят знаменитое высказывание Паскаля:

"Человек — это просто слабая тростинка, но тростинка мыслящая".

Но мало кто знает о его признании, что у него не было ни одного счастливого дня за всю жизнь. Блез Паскаль прожил только 39 лет. Его мать умерла, когда ему было три года. Фактически он не знал материнской ласки. Лишенный общества сверстников, Паскаль общался только со своим отцом и жил в постоянной строгости. Конечно, это не могло не сказаться на его здоровье и психике.

Отец может вырастить из ребенка гения, но только мать вырастет из него чувствующего, духовного человека, органично сочетающего душевные и физические способности. Вот почему так важно материнское воспитание именно в раннем возрасте.

ОБЩЕНИЕ ДЕТЕЙ МЕЖДУ СОБОЙ НАДО ПООЩРЯТЬ

Я уже говорил о том, что мама, которая целый день находится рядом со своим ребенком или держит его на руках, дает ему полную возможность для развития его характера. Это влияет не только на умственное развитие, но и на развитие чувств.

Однако малыш еще больше выиграет, если имеет физический контакт не только с мамой, но и с папой, братьями и сестрами или с другими детьми. Это стимулирует его ум, развивает чувство соревновательности, общительности, желание стать первым...

...Часто говорят, что человек — продукт общества и что он не может жить вне его. Но с другой стороны, им руководит не только инстинкт жить в группе, но и сознание своего "Я". Таким образом, ребенок всегда должен искать гармонию между общественным и индивидуальным. Если баланс не будет установлен, то маленький человек не сможет приспособиться к обществу.

Достижение этой гармонии во многом зависит от раннего развития. Я считаю, что его можно достичь только на базе рано сформированного стереотипа мышления, который включает право на уважение к себе и чувство ответственности по отношению к обществу. И такой стереотип создать можно! Каким образом? Исключительно на основе детского общения, обязательно включающего в себя ссоры как неотъемлемый элемент развития.

Ссоры между детьми можно разделить на три типа:

- 1) ребенок берет вверх над соперником,
- 2) ребенок уступает другому,
- 3) ребенок дает сдачи своему сопернику.

Различные ссоры проявляются в разном возрасте. Например, в возрасте 2 лет ребенок скорее всего будет пассивным участником ссоры, а уже в три года он ее сам спровоцирует. Это будет означать, что в нем формируется личность и находит выражение его собственное "Я".

Вмешиваться же родителям в ссоры детей — значит помешать развитию инстинкта жить в коллективе.

Помните: ссоры — это первый урок жизни малыша в коллективе. Если баланс

уважение к себе — чувство ответственности по отношению
к обществу

у ребенка не будет установлен, или еще хуже, если у него не сформируется ни самоуважения, ни ответственности перед коллективом, то такой ребенок просто не сможет приспособиться к обществу. Оглянитесь по сторонам и вы найдете такого неприспособленного.

ШЛЕПАТЬ РЕБЕНКА МОЖНО, ТОЛЬКО ПОКА ОН ЕЩЕ МАЛ

"Глупый король в окружении слепо преданных министров" — так кто-то описал новорожденного и его родителей, подчиняющихся каждому его желанию.

Как бы ни был король глуп, пока он еще совсем маленький и почти весь день спит, родителям с ним не так трудно. Однако к 2–3 годам он может стать таким эгоистичным, что будет почти неуправляем. И тогда родители начинают приструнивать свое чадо. Они ругают и наказывают малыша, когда он делает что-то неправильное, вдруг превращаясь из обожателей в строгих нянек, хотя на данной стадии развития ребенка это уже не дает видимых результатов. После трех лет воспитывать поздновато!

Родители, возможно сами не осознавая этого, испортили его, ведя себя как "слепо преданные министры" в течение первого года жизни крохи. Примерно в 2–3 года у ребенка обычно развивается чувство собственного достоинства, его "я" и тогда он готов противостоять любым попыткам взрослых как-то обуздать его. Он больше не слушается родителей и чем больше его ругают и наказывают, тем более непослушным он становится и тем сильнее раздражаются родители. Чтобы избежать развития этого порочного круга, есть только один выход — воспитывать и приучать ребенка к дисциплине, пока ему еще нет года (до того как в нем проявится его "Я").

Приведем простой пример. Малыш должен есть строго по расписанию, тогда он не будет переедать и быстро избавиться от привычки мочиться в постель (по врачебному — "от энуреза"). И вам не надо будет затрачивать лишних усилий, чтобы бороться с этой привычкой. Если жене обращать на это внимания и исповедовать принципы "свободного" воспитания, то это может обернуться катастрофой для ребенка.

В возрасте до одного года кроху не оскорбляют физические наказания. И наоборот, 2–3-летний ребенок остро реагирует, если его отшлепать. Поэтому, если сначала баловать ребенка, а потом вдруг стать строгим, то это только подогреет в нем чувство протеста. И результат будет обратный по сравнению с тем, которого ожидают родители.

Итак, шлепать ребенка можно только до тех пор, пока он еще слишком мал и не может воспринять это как оскорбление.

РЕБЕНКА ЛУЧШЕ ПОХВАЛИТЬ, ЧЕМ ОТРУГАТЬ

Из двух методов — поощрение и наказание — последнее кажется более действенным, но это не совсем так. Наказание может вызвать у ребенка противоположную реакцию — открытого неповиновения. Дело в том, что и похвалой и наказанием нужно пользоваться очень осторожно.

Представьте себе маму, несущую к столу стакан сока. Ее малыш, которому уже хочется подражать своей маме, пытается сделать то же самое. А мама говорит "нельзя" и бросается к нему в ужасе, что он прольет сок. Имеет ли это смысл? Она же и упрекнет потом ребенка, когда он подрастет, что он ей не помогает. Даже если ребенок хочет сделать что-то, что ему еще трудно, лучше сразу похвалить его — "какой ты у меня большой стал". Затем отлить немного сока в небьющийся стакан (допустим, пластиковый) и дать ему донести стакан. Такой подход очень важен.

ИНТЕРЕС – ЛУЧШЕЕ ПОБУЖДЕНИЕ

Главный принцип в воспитании — вызвать у ребенка интерес, а это лучшее побуждение к обучению. Если у малыша возникает интерес к пианино, то он делает большие успехи в короткое время, иногда превосходя всякие ожидания.

Вызвать интерес ребенка к предмету общения — это самый лучший педагогический метод.

Поэтому главная задача родителей, если они хотят обучить чему-то малыша — пробудить интерес. Так, например, вместо того чтобы учить ребенка считать, лучше заинтересовать его цифрами. Вместо того чтобы учить его писать, разожгите его интерес к процессу письма. Другими словами, задача родителей — подготовить ребенка к обучению.

Чтобы вызвать этот интерес, важно создать и необходимые условия. Например, для того чтобы у ребенка появилось желание рисовать, вокруг него должно быть достаточно карандашей и бумаги. Бесполезно ждать, чтобы у малыша появилось желание к чему-либо, если условия для этого не созданы.

РЕБЕНКУ НРАВИТСЯ ВСЕ РИТМИЧНОЕ

В США есть необыкновенно популярная пластинка с уроком английского языка. Текст в стихах про лису сопровождается такой ритмичной музыкой, что даже взрослые начинают пританцовывать. И слова сами собой запоминаются под ритмичную музыку. Запоминание происходит само собой, под музыку, без специальной тренировки или зубрежки.

ИНТЕРЕСНОЕ ДЕТИ СЧИТАЮТ ПРАВИЛЬНЫМ, А НЕИНТЕРЕСНОЕ – НЕПРАВИЛЬНЫМ

Вы будете ругать ребенка за оторванные обои? Как вы ему объясните, что это нехорошо? Для вас "хорошо" или "плохо" зависит от вашего личного опыта, от общепринятых моральных норм. Но у маленького человечка нет опыта и ему не на что опереться, чтобы решить, хорошо или плохо рвать обои. Если его как следует отругают, то он возможно не будет больше этого делать, чтобы избежать неприятных последствий. В то же время этот эпизод может убить в нем зарождающееся стремление к творчеству.

Детские психологи исследовали такие понятия у ребенка как "хорошо" и "плохо" и пришли к выводу, что "хорошо" для ребенка — это то, что интересно и завлекательно. Это соединение понятий "хорошо" и "интересно" характерно только для раннего возраста. Постепенно ребенок приобретает опыт и теперь он уже считает, что "хорошо" — это то, за что хвалят. Если он выполняет поручение и его за это хвалят, то он думает, что поступил правильно, хорошо. И наоборот, если его ругают или наказывают, то значит он поступил плохо. Неприятные ощущения ассоциируются с понятием "плохо".

НЕПРАВИЛЬНОЕ ПИТАНИЕ ВЫРАБАТЫВАЕТ ПЛОХИЕ ПРИВЫЧКИ НА ВСЮ ПОСЛЕДУЮЩУЮ ЖИЗНЬ

Как убедить ребенка есть то, что ему не нравится? Такими статьями полны женские журналы и пособия по воспитанию детей.

Однако не лучше ли задаться вопросом, как избежать причины ведущей к проблемам питания, чем думать, как исправить то, что уже образовалось. Неправильные привычки очень трудно искоренять. Если ребенка заставлять есть против его желания, у него может начаться рвота или выработаться отвращение к еде на всю жизнь.

Вкусы ребенка, так же как и другие чувства, формируются почти полностью между годом и тремя. Не следует кормить его только тем, что полезно, как собаку или кошку. Ваш малыш не скажет вам: "Это вкусно!" или "Отлично приготовлено!" Тем не менее очень важно, чтобы он получал удовольствие от еды и чтобы еда была как можно более разнообразной. Я бы отдавал ребенку самое вкусное, чтобы у него вырабатывалось правильное отношение к еде. И пусть родители, если необходимо, доедают то, что не очень вкусно. Большое внимание следует уделять разным сдабриваниям пищи, чтобы он узнал как можно больше вкусовых ощущений.

МУЗЫКАЛЬНЫЕ ЗАНЯТИЯ РАЗВИВАЮТ СПОСОБНОСТЬ К КОНЦЕНТРАЦИИ ВНИМАНИЯ

Нет сомнения, что в подавляющем большинстве случаев ребенок должен оставаться ребенком, живым и любопытным. Но живость и неусидчивость — это не одно и то же. Последнее качество весьма нежелательно у взрослого человека. Тот, кто неспособен долго сосредоточиваться на чем-то одном, тратит впустую массу времени и энергии на каждое задание.

Тот, кто выработал в себе высокую степень концентрации внимания, обладает огромными преимуществами. Считается, что ученики музыкальных школ дисциплинированы и хорошо воспитаны. Вы можете подумать, что родители держат этих в строгости и это может сделать их скучными и серьезными с самого детства. Ничего подобного! Они хорошо ведут себя не потому, что на уроках может присутствовать завучи, а потому, что они способны к высокой степени концентрации внимания без особых усилий. Учеба дается им легко и они успевают сделать больше других детей за то же время. Таким образом, у них остается больше свободного времени.

МУЗЫКАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РАННЕМ ВОЗРАСТЕ ОТРАЖАЕТСЯ ДАЖЕ НА ВНЕШНОСТИ РЕБЕНКА

Считается, что внешность человека зависит целиком от наследственности. И все же вы наверняка не раз замечали, как меняется внешность человека в зависимости от того, как складывается его жизнь. Конечно, изменить кардинально форму глаз или носа можно только с помощью пластической операции, но внешность в целом и манера поведения очень заметно меняются в зависимости от жизненных обстоятельств.

Особенно наглядно эти изменения можно наблюдать у детей. Так, например, внешний облик ребенка, который слушает музыку или берет уроки музыки, безусловно, меняется под влиянием этих занятий. Был проведен эксперимент с группой младенцев, которые вначале, когда матери впервые собрали их вместе, ничем друг от друга не отличались. Затем произвольно отобрали из этой группы часть детей и давали им слушать "Маленькую ночную серенаду" Вольфганга Моцарта. Через четыре месяца эти дети очень существенно отличались от остальных: они были живее, подвижнее и их глазки блестели. Этот интересный феномен замечался неоднократно.

Месячному ребенку недостаточно слушать только речь. Он, безусловно, слышит и музыку, которая звучит по радио, телевидению, с магнитофонных записей.

ЗВУЧАНИЕ СТИХОВ ТРЕНИРУЕТ ПАМЯТЬ

У Лукоморья дуб зеленый,
Златая цепь на дубе том,
И днем и ночью кот ученый
все ходит по цепи кругом...

(А. Пушкин "Руслан и Людмила")

Белая береза
под моим окном,
Принакрылась снегом,
Будто серебром...

(С. Есенин)

Советую детям учить по маленькому стихотворению Пушкина или Есенина каждый день. Мама рассказывает о содержании стихотворения, ребенок учит, на следующий день читает его наизусть и получает задание выучить новое. Таким образом, малыш тренирует память, но при этом получает удовольствие. Если в первый раз ребенку нужно услышать стихотворение десять раз, прежде чем он его запомнит, то в следующий раз ему достаточно трех–четырёх повторений, а потом и одного раза.

Интеллект среднего ребенка способен удержать в памяти от 100 до 200 коротких стихотворений. Но память ржавеет, если ее не использовать. Чем интенсивнее она используется, тем лучше она функционирует и развивается.

УСПЕХИ В ОДНОМ ДЕЛЕ ДАЮТ УВЕРЕННОСТЬ В ДРУГИХ ДЕЛАХ

Как я уже не раз говорил, уроки игры на пианино или занятия иностранными языками нужны не для того, чтобы вырастить из ребенка гения, но главным образом, чтобы способствовать его общему интеллектуальному развитию. Для ребенка полезнее пробовать свои силы в разнообразных занятиях, с возможно более широким кругом предметов, чем сосредоточиваться на чем-то одном.

С другой стороны, если он преуспевает в одной области, то это придаст ему уверенности в себе и он будет успешнее продвигаться в других занятиях.

ДАЙТЕ СВОЕМУ РЕБЕНКУ КАРАНДАШИ КАК МОЖНО ЧАЩЕ

В восемь месяцев ребенок уже может удержать карандаш. Хватательные способности лучше, чем что-либо другое свидетельствуют о здоровом развитии ребенка. В этом же возрасте ребенок начинает рвать книжки, раздирать на части игрушки, доводя мать до отчаяния. Другими словами, ребенок входит в стадию самоутверждения.

Важно разумно направлять поступки ребенка, поскольку от этого зависит его будущая способность к творчеству. Дайте ребенку цветные карандаши. Он, конечно, сразу же начнет малевать, где попало. Если вы дадите ему лист бумаги, он прочертит несколько кривых и скорее всего порвет бумагу. Для вас это просто каракули, а для него это самовыражение.

Однако многие родители невольно подавляют это стремление к самовыражению. Они навязывают ему свои представления:

- "Держи карандаш вот так!"
- "Яблоки должны быть красные"
- "Не бросай бумагу на пол"...

Не слишком ли много запретов на одного маленького человечка?

Все, что кроха делает руками — рисует, разбрасывает игрушки, рвет бумагу, — развивает его интеллект и творческие задатки. Чем скорее вы дадите ребенку карандаши, тем лучше будут результаты. НО если одновременно вы будете поминутно его останавливать, то все равно вы тем самым мешаете развитию его творческих способностей.

ВМЕСТО ИГРУШЕК – НАБОРЫ ДЕТАЛЕЙ?

Один крупный художник известен своей неповторимой манерой живописи. У него своя теория воспитания детей, которую он испытал на своих детях.

"Я никогда не покупаю им готовых игрушек. Я даю им наборы деталей, из которых они могут собрать игрушку сами. Даже если у них не получается и они начинают плакать, они знают, что им все равно никто не поможет. Если они хотят иметь игрушку, они должны собрать ее сами. Поэтому дети стараются изо всех сил".

Это великолепный воспитательный прием — он включает в себя "радость достижения", которой лишен ребенок, имеющий только готовые игрушки. Очень важно, чтобы разборная игрушка способствовала возрастным возможностям ребенка, иначе этот метод обернется жестокостью по отношению к ребенку.

Я уже упоминал о пользе тактильных ощущений для развития ребенка. Педагог Монтессори рекомендует сознательно предлагать крохе предметы жесткие и мягкие, грубые и нежные, тупые и острые, тяжелые и легкие. Малышу интересно все, что его окружает. Он трогает и ощупывает предметы, а иногда опрокидывает или рвет их на части. И это — ясное свидетельство его растущей любознательности и творческого потенциала.

КНИЖКИ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ЧТЕНИЯ, А КУБИКИ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА

С нашим ограниченным воображением мы, взрослые, считаем, что книжку нужно только читать, а из кубиков строить.

Книжки и кубики обычно бывают первыми игрушками ребенка. Взрослые часто навязывают ребенку свои представления о том, как надо с ними играть. А малыш может использовать книжку как туннель, или рисовать на ней, или порвать ее. Лучше вообще не давать ему книжек, чем настаивать, чтобы он только читал. Когда у него появится интерес к чтению, он и сам поймет, что книги интереснее всего читать.

ЛЕПКА, ВЫРЕЗАНИЕ УЗОРОВ ИЗ БУМАГИ И СКЛАДЫВАНИЕ БУМАЖНЫХ ФИГУР РАЗВИВАЮТ ТВОРЧЕСКИЕ ЗАДАТКИ РЕБЕНКА

Оглянитесь вокруг — вы будете поражены, сколько существует простых игрушек, которые использовались веками. Это глина, бумага для вырезания, цветная бумага для складывания фигур...

Эти материалы имеют одну общую характеристику — они не имеют определенной формы или назначения. Другими словами, им можно придать любую форму. Именно поэтому они являются идеальными игрушками для ребенка раннего возраста, когда интеллект развивается быстрее всего. Он может делать с этими материалами все, что ему заблагорассудится.

Предположим, что мы даем глину и бумагу малышу, которому еще и года нет. Он их потрогает без всякой цели, не намереваясь что-то сделать из них, а только изучая их. Но перебирая их в руках, он уже меняет их форму, с удивлением наблюдая за этими изменениями. И это уже само по себе ценный опыт.

В этом возрасте ребенок будет просто еще и еще раз мять и трогать глину и бумагу, получая удовольствие от этого процесса. Подсознательно он начинает понимать причинно-следственные связи между действием и результатом.

Постепенно он начинает пытаться придать форму глине и сделать кораблик из бумаги. Эти игрушки легко превратить и в простые предметы и в очень сложные, в зависимости от стадии развития малыша.

Ребенок, начавший лепить в раннем возрасте, существенно опережает своих собратьев в освоении различных навыков.

И дело здесь не в том, что он раньше начал практиковаться в лепке, а в том, что лепка рано разбудила его интеллектуальные и творческие задатки. Давно известно, что тренировка пальцев способствует развитию интеллекта.

Ловкость рук и самовыражение — это первые, но далеко не единственные качества, приобретаемые ребенком благодаря лепке.

ИГРЫ ПО РОЛЯМ РАЗВИВАЮТ ТВОРЧЕСКИЕ ЗАДАТКИ РЕБЕНКА

Главная цель таких занятий, как уроки музыки или иностранного языка, как я уже не раз говорил, — это не столько научить ребенка чему-то, сколько развить его безграничные возможности. Этой же цели служат и ролевые игры.

Авторы книги "Некоторые аспекты детства выдающихся людей" делают следующее заключение:

Каждый ребенок независимо от степени его талантов, заслуживает внимательного к себе отношения, поощрения и помощи, чтобы он развил максимально все лучшее в себе, независимо от своего социального положения или расовой принадлежности. Мы, взрослые, должны дать ему это понимание и помочь ему, а это требует времени и терпения.

... Я вовсе не предлагаю детям играть роли в пьесах или кривляться. Я имею в виду самовыражение через телодвижения и слова в отличие от карандашей или музыкальных инструментов. Самое ценное в этих играх — это возможность прямого и свободного самовыражения.

ФИЗИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ СТИМУЛИРУЮТ РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТА

Дети начинают ходить самое раннее в восемь месяцев. Если их не тренировать на основные движения в этом возрасте, то они никогда не будут выполнять их правильно и никогда не приобретут других навыков, основу которых составляют эти же мозговые системы. В этом смысле ранняя тренировка в ходьбе играет ту же самую роль, что и ранние уроки музыки или иностранного языка.

В младенчестве мозг крохи не развивается отдельно от тела. Умственное развитие происходит параллельно с физическим и сенсорным. Например, плавание развивает не только мышцы, но и рефлексы и т. д. ...

Было подмечено, что ребенок, который начинает рано ходить, бывает очень смышленным. (В ходьбе участвует все тело. Из 639 мышц нашего тела 400 участвуют в ходьбе). Вероятно это оттого, что более интенсивная физическая нагрузка способствует развитию его интеллекта...

... Игра и работа для малыша — это одно и то же. Мне хотелось бы дать вам следующий совет: "Пусть ваш ребенок трудится столько, сколько сможет, только при условии, что для вас не важен результат его работы".

Участие ребенка в простом труде по дому очень полезно для развития его интеллекта и двигательных способностей. Как ни странно, но многие родители забывают, что малыш может вместе со взрослыми убирать квартиру, мыть полы, пропалывать огород на даче и поливать. Ну, а если вам захочется покритиковать ребенка, то предварительно прочтите статью У. Ливингстона Ларнеда из журнала "Пиплз хоум джорнэл".

У. ЛИВИНГСТОН ЛАРНЕД "РАСКАЯНИЕ ОТЦА"

"Послушай, сын. Я произношу эти слова в то время, когда ты спишь. Твоя маленькая рука подложена под щеку, а вьющиеся белокурые волосы слиплись на влажном лбу. Я один прокрался в твою комнату. Несколько минут назад, когда я сидел в кабинете и читал газету, на меня нахлынула тяжелая волна раскаяния. Я пришел к твоей кровати с сознанием своей вины.

Вот о чем я думал, сын: я сорвал на тебе свое плохое настроение. Я выбрал тебя, когда ты одевался, чтобы идти в школу, так как ты только прикоснулся к своему лицу мокрым полотенцем. Я отчитал тебя за то, что ты не почистил ботинки. Я сердито накричал на тебя, когда ты бросил что-то из своей одежды на пол.

За завтраком я тоже к тебе придирился. Ты пролил кофе. Ты жадно глотал пищу. Ты положил локти на стол. Ты слишком густо мазал хлеб маслом. А затем, когда ты отправился поиграть, а я торопился на электричку, ты обернулся, помахал мне рукой и крикнул: "До свидания папа!", я же нахмурил брови и отвечал: "Распрями плечи!"

Затем, в конце дня все началось снова. Идя по дороге домой я заметил тебя, когда ты на коленях играл с шариками. На твоих чулках были дыры. Я унизил тебя перед твоими товарищами, заставив идти домой впереди меня. Чулки стоят дорого — и если бы ты должен был покупать их на собственные деньги, то был бы более аккуратным! Вообрази только, сын, что это говорил твой отец!

Помнишь, как ты вошел затем в кабинет, где я читал, — робко, с болью во взгляде? Когда я мельком взглянул на тебя поверх газеты, раздраженный тем, что мне помешали, ты в нерешительности остановился у двери. "Что тебе нужно?" — резко спросил я.

Ты ничего не ответил, но порывисто бросился ко мне, обнял за шею и поцеловал. Твои ручки сжали меня с любовью, которую бог вложил в твое сердце и которую даже мое пренебрежительное отношение не смогло иссушить. А затем ты ушел, семена ножками, вверх по лестнице.

Так вот, сын, вскоре после этого газета выскользнула из моих рук и мною овладел ужасный, тошнотворный страх. Что со мною сделала привычка? Привычка придирается, распекать — такова была моя награда тебе за то, что ты маленький мальчик. Нельзя ведь сказать, что я не любил тебя. Все дело в том, что я ожидал слишком многого и мерил тебя меркой своих собственных лет.

А в твоём характере так много здорового, прекрасного и искреннего. Твое маленькое сердце столь же велико, как рассвет на далеких холмах. Это появилось в твоём стихийном порыве, когда ты бросился ко мне, чтобы поцеловать меня перед отходом ко сну. Ничто другое не имеет сегодня значения, сын. Я пришел к твоей кровати в темноте и, пристыженный, преклонил перед тобой колени!

Это слабое искупление. Я знаю, ты бы не понял этих вещей, если бы я тебе сказал все это, когда ты проснешься. Но завтра я буду настоящим отцом! Я буду дружить с тобой, страдать, когда ты страдаешь и смеяться, когда ты смеешься. Я прикушу свой язык, когда с него будет готово сорваться раздраженное слово. Я постоянно буду повторять как заклинание: "Он ведь только мальчик, маленький мальчик!"

Боюсь, что я мысленно видел в тебе взрослого мужчину. Однако сейчас, когда я вижу тебя, сын, устало съевшегося в твоей кровати, я понимаю, что ты еще ребенок. Еще вчера ты был на руках у матери и головка твоя лежала на ее плече. Я требовал слишком многого, слишком многого".

Глава 22. Как дочери изучать иностранный язык?

Иностранные языки сейчас в моде. Кто станет это отрицать? Упрощение формальностей при выезде за рубеж позволило десяткам и даже сотням тысяч людей ездить, куда они захотят и насколько захотят. Многие нашли работу за границей или находятся в процессе ее поиска. Знать языки становится необходимостью. И вот — словари и учебники теперь раскупаются мгновенно, разнообразные курсы процветают, а преподаватели берут за уроки плату в валюте.

На моем столе десятки писем из разных городов.

И.Л.

... По причине занятости, а также финансовой необеспеченности моя дочь не может позволить себе посещать языковые курсы или брать индивидуальные уроки английского. В каком же режиме ей учить язык самостоятельно? И как? Напишите, пожалуйста, ей письмо и ваши советы ... Наталья Алексеевна г.Челябинск(.)

(!)

Каждый нормальный от природы человек способен к усвоению любого языка в любом возрасте. Не существует людей, совершенно неспособных к изучению иностранных языков, хотя языковые способности достаточно сильно варьируют. Действительно, одним язык дается быстрее и легче, другим — медленнее и с трудом.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ САМООБУЧЕНИЯ

1) К несомненному успеху приведет лишь такой метод, который не будет восприниматься как бремя и необходимость, а будет включать в себя момент развлечения и игры. Давление извне чаще всего вызывает только противодействие. Усвоение происходит гораздо быстрее, если человек сам определяет наиболее приемлемый темп и сам мобилизует свою энергию.

2) Отведите для изучения языка определенное время дня, лучше утреннее, — если вы "жаворонок", или вечернее, — если вы "сова". Старайтесь заниматься в отведенные часы. Заниматься следует каждый день. За неделю можно сделать не более одного выходного. Ежедневные, пусть даже не слишком продолжительные занятия гораздо полезнее многочасового "штурма" раз в неделю.

3) Оптимальная продолжительность занятия — 60–90 минут в день с обязательным 5–10 минутным перерывом или без перерыва, если оно длится не больше часа. (Сюда не должно включаться время, отведенное на запоминание слов). Менее чем 40–минутные занятия — чаще малоэффективны, хотя был один полиглот, который изучал языки всего по 15 минут в день. Через 6–9 часов после основного урока полезно сделать 15–минутное повторение того нового, что было усвоено.

4) Постарайтесь устроить себе комфортные условия для занятий: удобное рабочее место (достаточное пространство стола, удобный стул), не стесняющая одежда, комфортная температура помещения, хорошее освещение. Приятный фон создает соответствующий эмоциональный настрой.

5) В процессе обучения опирайтесь на все органы чувств: зрение, слух, движение органов речи и руки. Задействуйте все каналы входа информации, сочетая их работу. Именно тогда усвоение будет особенно прочным.

6) Помните о своей цели, уделяя особое внимание тем видам речи, которые способствуют ее достижению.

7) Применяйте свои знания, постоянно практикуйтесь в языке при каждом удобном случае. Используйте для этого перерывы в вашей основной деятельности, время, проводимое в транспорте, ситуации ожидания. Заполняйте практикой в языке любое "вынужденно" свободное время, пусть даже 10 или 5 минут. Не бойтесь говорить и сами с собой.

8) По заранее намеченному плану обязательно повторяйте изученный материал. Только специально организованное повторение обеспечивает прочное запоминание.

9) Не ускоряйте найденный на личном опыте оптимальный темп обучения, так как ускорение может ухудшить ваши результаты.

10) Используйте игровые моменты.

В течение двух последних десятилетий методики изучения языков, включающие игровые ситуации, стали очень популярными. Игра составляет основу интенсивных методов обучения, так называемого "способа погружения". Во всех случаях "погружение" предполагает обучение в группе, в общении с другими. Однако игровые моменты можно использовать и при самостоятельном обучении языкам. Вот в чем это может заключаться:

— придумайте себе новое имя, характерное для страны, язык которой вы изучаете;

— создайте себе новый имидж — род занятий, профессию, интересы, биографию;

— вживитесь в созданный вами образ. Изучая язык, думайте о себе "изнутри" своего персонажа, как если бы вы были им на самом деле. Оставайтесь в этой роли подольше, она позволит вам по-новому посмотреть на себя и свои способности.

11) Не стесняйтесь постоянно хвалить себя за достигнутые успехи. Уверьтесь в своих возможностях.

12) Не упускайте возможности познакомиться с историей, географией, экономикой, культурой, искусством и литературой страны изучаемого языка.

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ЗАПАСА СЛОВ

1. Постоянно вписывайте в отдельную тетрадь слова, предназначенные для запоминания. Вписывать слова следует вместе с артиклем. Это дает возможность не просто узнавать, но и активно использовать их.

2. Составляя списки для запоминания, очень полезно включать слова в короткие фразы и запоминать эти фразы целиком. Слово усваивается лучше всего, когда оно находится в окружении других слов. Включение во фразу особенно важно тогда, когда слово может принимать одно из значений слова. В идеале следует выписывать и само слово, и содержащее его предложение.

3. Полезно связывать пять–шесть новых слов в короткий текст и запоминать его целиком.

4. Можно заучивать слова прямо их словаря — так называемым "кустовым" способом, т.е. во всех данных в словаре значениях. В этом случае раскрывается внутренняя логика языка, понимание которой облегчает все обучение.

5. "Кустами" можно заучивать также однокоренные слова, т.е. образованные на одной основе. К заучиваемым словам можно сразу добавить их синонимы и антонимы.

6. Нужно заучивать не все слова подряд, а лишь самые употребительные (из словаря, содержащего 25 тыс. слов). Заучивайте то, что действительно спрашивается и может быть использовано в дальнейшем.

7. Смысл слова и правила его употребления заданы в его связи с другими словами. Обращайте внимание на данные в словарях модели словоупотребления, устойчивые пары. ("Препятствия" надо изучать вместе со словом "преодолеть", "роль" вместе с "исполнять", "участие" — с "принимать", "болезнь" — с "лечить", "задание" — с "выполнять" и т.д.). Заученные таким образом модели дают уверенность в правильном употреблении слова и помогают восстановить любую из частей словосочетания, если она забывается. Самостоятельно подыскивайте устойчивые пары и выписывайте их в свой словник.

8. Слова и словосочетания выписывайте вместе с их управлением, т.е. предлогом, артиклем, суффиксом, посредством которого существительное, глагол или прилагательное соединяются с другими словами.

9. Самые важные, постоянно употребляемые слова и фразы, такие как "спасибо", "пожалуйста", "я очень рад", "простите", "как вы сказали?", "я плохо понимаю", "говорите пожалуйста, медленнее" и им подобные должны быть усвоены в самом начале. Такие единицы речи можно изучать прямо по разговорнику, где они приводятся в большом количестве.

10. После закрепления самой необходимой лексики, когда вы наберете около тысячи слов, потребуется дополнить ваш словарь такими оформляющими высказываниями, которые помогают связывать мысли в устной речи и делают ее более беглой. Например: "действительно", "без всякого сомнения", "очевидно", "наверное", "словом", "речь идет о", "скорее", "дело кончается", "верно и то, что", "не говоря уже о том, что", "фактически же", "нужно сказать, что", "совершенно ясно, что" и т.д. Такие обороты легко вмонтировать в речь, от чего она делается гладкой. Они же помогают выиграть время, чтобы не молчать, вспоминая нужное слово или правильное построить последующее высказывание. Заучивать такие модели нужно до полного автоматизма, постоянно пополняя их запас.

На наиболее поздних этапах можно перейти к планомерному пополнению словника. Например, составьте себе список из наиболее употребительных глаголов, а затем список всевозможных приставок. Соединяя приставку и глагол в различных сочетаниях, вы целенаправленно сформируете целые пласты лексических структур.

Приставки	Глаголы
на –	– ходить
в –	– бить
пере –	– менять
с –	– мерить
за –	– строить
под –	– ставить
над –	– быть
у –	– тереть
вы –	– мирить
из –	– бывать
раз –	– жить
обо –	– живать
ото –	– нести
надо –	– влечь
до – и другие	– писать
	– читать
	– рвать
	– идти
	– добыть и другие

8 Способов Запоминания Слов

Способ 1. "Традиционный"

Это наиболее простой способ.

На листе или в тетради выпишите в столбик 20–25 новых слов и единиц речи. Слева — на иностранном языке, справа — их перевод на родной язык. Приступая к работе, дайте себе четкую установку запомнить все слова надолго или навсегда. Успех запоминания во многом зависит от сосредоточения внимания, старания, волевого усилия.

Чтобы увеличить объем запоминаемого материала, нужно делать как можно длиннее саму единицу информации. Как это понять? 5 фраз, содержащих по 5 новых слов в каждой, запоминаются значительно продуктивнее, чем 25 слов, взятых в отдельности. Запомнив 10 фраз с пятью новыми словами в каждой, вы запоминаете не только десять единиц информации, а фактически — сразу все 50 новых слов. Поэтому очень эффективно связывать слова в блоки–предложения и запоминать их целыми блоками.

Напоминаю, что первое заучивание надо проводить с перерывом на 10 минут и так до первого безошибочного воспроизведения. Количество повторов, необходимых для полного запоминания 20–25 единиц информации при работе, в таком режиме будет минимальным и составит 4–5 раз.

В промежутке от 10 минут до 24 часов процессы нашей памяти стабилизируются. Именно в этот период наиболее эффективно повторение уже усвоенного. Если период увеличивать, то для закрепления потребуется уже большее количество повторений. Первое повторение выученного списка надо сделать через 7–10 часов, затем — через каждые 24 часа. Всего необходимо повторить выученные слова 4 раза, т.е. по одному разу в день в течение четырех дней после заучивания.

При повторении гораздо полезнее воспроизводить слова в произвольном порядке, а не в том, в каком они были выучены (например, с конца списка до начала).

Наиболее прочное запоминание обеспечивает так называемое сверхзаучивание. Оно состоит в том, что после первого безошибочного воспроизведения всех слов повторить их нужно еще половинное число раз (т.е. в целом сделать в два раза меньше повторений, чем количество повторений, необходимых для полного заучивания). При сверхзаучивании все число повторений следует разбивать на интервалы длительностью до 24 часов, а значит, фактически повторять список раз в сутки.

Способ 2. "Перевод в подсознание"

Запоминание слов с опорой на подсознание является очень надежным способом, хотя и связано со значительными внутренними усилиями.

Составьте список слов так, как это делается в традиционном способе: но не более 20 слов. Запоминание через подсознание проводится только перед сном. Максимально сосредоточьтесь на общей задаче запоминания, отключитесь от всего постороннего. Сильно напрягите свою волю и внимание. В этом состоянии несколько раз подряд прочитайте слово и его перевод, представьте это слово в уме как можно более ярко. В таком же напряжении сразу же повторите слово шепотом, затем еще раз про себя, с закрытыми глазами. После этого расслабьтесь на 15 секунд и переходите к следующему слову.

Таким образом вся информация переводится в подсознание. К моменту засыпания переключитесь на другие мысли и не думайте о запоминаемых словах. Утром слова нужно повторить.

Способ следует практиковать определенное время, прежде чем вы не научитесь быстро добиваться описанного состояния. Выученные таким образом слова очень прочно сохраняются в памяти.

Способ 3. "Пассивное восприятие фона"

Запишите на магнитофон 40–50 новых слов с переводом или текст, который необходимо усвоить. Прокручивайте запись как можно большее число раз на уровне средней громкости. Вслушиваться в звучание совершенно не нужно, можно заниматься любой деятельностью — готовить обед, стирать, убирать или даже читать книги.

После большого количества повторов запись автоматически запечатлевается в памяти. Именно так непроизвольно запоминаются слова песни на чужом языке, которую мы постоянно слушаем.

Способ 4. "Релаксопедия"

Запишите на магнитофон 80–100 новых слов или единиц речи с их переводом на родной язык — обязательно на фоне тихой, ненавязчивой, мелодичной музыки. Удобно сидеть в расслабленной позе, не напрягая мышцы и опустив голову. Постарайтесь сосредоточиться и ни о чем не думать. Постарайтесь вызвать у себя состояние приятной, легкой усталости и даже сонливости и слегка мечтательное, умиротворенное настроение. Отрешились от своих повседневных забот, житейских мелочей и неурядиц. Включите магнитофон, но не концентрируйте на звучании своего внимания, пускай звуки сами по себе наполняют вашу голову. Прodelьвайте эту процедуру два раза в день, лучше всего сразу после пробуждения или непосредственно перед сном.

Результаты такого запоминания — более чем впечатляющие, так как в промежуточном состоянии между сном и бодрствованием снимаются барьеры внутреннего сопротивления и открывается доступ к скрытым ресурсам памяти.

Обучение с расслаблением (релаксопедия) должно занимать 1/6 часть времени, отведенного в день на изучение иностранного языка. Занимаясь по часу в день, отведите на релаксопедию по 10 минут утром и вечером. Со временем можно увеличивать количество слов, записанных на магнитофон, доведя его до 500 слов за один сеанс.

Способ 5. "Гипнопедия"

Гипнопедия — это обучение во время сна. Для этого способа вам потребуется постоянный помощник.

Запишите на магнитофон 35–50 новых слов или коротких фраз, подлежащих запоминанию, с переводом их на родной язык. Перед сном прочитайте медленно два раза эти слова с листа, затем ложитесь, включайте магнитофон, прослушайте запись два раза, не сосредоточиваясь на ней, но повторяя слова вслед за магнитофоном. Выключайте магнитофон и засыпайте. Ваш помощник должен прокрутить запись еще несколько раз в течение первых 40 минут после вашего отхода ко сну на все уменьшающейся громкости.

Утром, перед пробуждением, этот процесс повторяется в обратном порядке. За полчаса до пробуждения магнитофон тихо включают, с каждым разом громкость постепенно увеличивают. Через полчаса магнитофон будит вас. Проснувшись не вставайте с постели, пока запись не закончится — слушайте ее с закрытыми глазами.

Таким образом за 20 сеансов усваивается до 100 новых слов и оборотов, что в 4–6 раз больше, чем при традиционных способах запоминания.

Способ 6. "Моторно-мышечный"

В этом способе процесс запоминания слова необходимо сочетать с восприятием предмета, который означает это слово и с манипулированием этим предметом. Например, запоминая слово "свеча", возьмите в руки настоящую свечу, ощупайте, понюхайте, исследуйте и наконец, зажгите ее. Запоминая слово "ласкать", приласкайте вашу кошку и т.д. Повторите свои действия несколько раз с одновременным проговариванием слова.

Важно не только представлять себе действие, но и самостоятельно совершить его. По меньшей мере попытайтесь соединить при запоминании слово с жестом, который ему соответствует. В данный процесс вовлекается моторная память или память на движения, которая развита у многих людей и поэтому должна нести свою долю нагрузки при усвоении иностранного языка. Имитируйте деятельность, сосредоточившись в большей степени на ней, чем на слове, которое ее описывает. Проговаривание слова при этом, тем не менее, обязательно.

Способ 7. "Структурно-образный"

Этот способ основан на непроизвольной памяти — на том, что слова запоминаются сами, без усилий и без специально поставленной цели запомнить их. Для этого каждое слово должно иметь яркую отличительную

совокупность меток, т.е. должно быть включено в оригинальную образную структуру. Слово должно быть лишено однородности с другими и тогда оно запоминается без нашего активного участия.

При запоминании слов надо создавать яркие, красочные, интересные сюжетные картинки, но не застывшие как фотографии, а включающие в себя действие, движение.

Вначале к иностранному слову подбирается сходное по звучанию русское и в строчку записывается: иностранное слово — похоже звучащее русское слово — перевод.

Например:

английское слово "Snack" — "снег" — легкая закуска.

Постараемся придумать картинку, пусть даже лишенную традиционной логики, но соединяющую в себе образы "снега" и "легкой закуски". Отношения между словами должны быть необычными, нелогичными и содержать в себе компонент движения.

Итак: представьте, что вы входите в кафе, подходите к стойке и спрашиваете у бармена легкую закуску. Он раскрывает холодильник и подает вам тарелку. На ней толстым слоем лежит снег, который тут же, на ваших глазах начинает таять, обнажая аппетитные продукты.

Все картинки должны быть образными, насыщенными, яркими. На первых порах можно использовать и проговаривание, словесное описание картинки, но в дальнейшем от этого следует отказаться, ориентируясь лишь на образы.

Научившись созданию картинок на отдельных словах, можно переходить к укрупнению единиц запоминаемой информации. Для этого надо взять (а лучше вырезать и наклеить в тетради) любую сюжетную картинку, зарисовку, карикатуру из журнала или газеты, лучше всего — динамичную по характеру. Необходимо хорошо запомнить ее содержание зрительно. Затем надо выписать названия всех представленных на ней предметов вместе с переводом и рядом с ним подобрать ассоциацию по звучанию на родном языке. После этого для каждого слова нужно создать образную картинку — структуру, как было уже сказано. Вместо 10 не связанных друг другом слов, мы запоминаем 10 не связанных друг с другом картинок по 7–10 слов в каждой. В итоге это дает прирост словарного запаса до 70–100 слов в день.

Поначалу информация, запечатленная таким образом, извлекается не мгновенно. Для этого требуется некоторое усилие, но через определенное время образуется навык и необходимое к воспроизведению слово "всплывает" практически моментально. Бывает так, что это происходит ближе к 5-ой тысяче запоминаемых слов, а у многих и гораздо раньше.

Изучение слов блоками, с помощью картинок, облегчает и повторение, которое можно проводить практически в любых условиях, мысленно представив себе содержание картинки и не опираясь при этом ни на какие записи и списки слов. Первое повторение нужно осуществить в промежутке от 2 до 12 часов после создания образной структуры, второе — в промежутке от 24 до 30 часов, третье — еще через сутки и четвертое — еще раз через 2–3 месяца. Опираясь при этом лучше только на картинку. Такой режим повторения обеспечивает превосходное сохранение информации даже в том случае, когда мы один–два года после этого не встречаемся с заученными словами на практике. Четвертое повторение лучше разбить на две части: в первый день вспоминать по своим записям образные структуры, во второй день — повторить их, глядя только на картинки. Если при последнем повторении слова и его перевод вспоминаются сразу, то восстанавливать всю структуру нет надобности — она сыграла свою роль и отмерла.

Если запечатленные структурно-образным способом слова не применять активно в течение нескольких лет, то они все равно насовсем не забываются. Быстро извлечь их из хранилища памяти можно, вновь заглянув в свои записи. На повторение каждой тысячи слов уходит около одного дня (с учетом перерывов после повторения каждых 20–25 единиц информации).

На начальном этапе для запоминания одного слова требуется 2–3 минуты, а в дальнейшем время сокращается до 30–60 секунд. Поднаторев в этой практике и учитывая все описанные рекомендации, можно выучить до 80–100 слов в час.

Способ 8. "Разбивочно-сочетательный"

Иностранное слово, в зависимости от количества слогов в нем, разбивается на две или три части. Для каждой части подбирается сходное с ней по звучанию начало русского слова. При этом не слишком важно, каким будет его смысл. Затем эти русские слова соединяются в одной осмысленной фразе. Например:

Английское "midday" означает полдень.

Разделим слово и подберем ассоциации по сходству в звучании.

"mid" — мидии, "day" — действительно.

Добавим перевод и составим фразу.

"МИДии ДЕЙствительно добывают в ПОЛДЕНЬ"

Другой пример:

"reverie" — "мечта"

Действуем аналогично.

"Решительно ВЕРИги разорви — и подними глаза МЕЧТЕ навстречу."

Не беда, если предложение выйдет несколько корявым. Главное, чтобы оно несло в себе смысловую нагрузку.

Еще примеры:

"congeal" — "застывать".

"заКОНчился дождь и промокший до ЖИЛ, я пред тобой на мгновенье ЗАСТЫЛ".

"sinister" — "зловещий".

"СИНИЙ туман распроСТЕРся над полем, ЗЛОВЕЩИЙ"

"marvel" — "чудо, диво".

"коМАР на ВЕЛик сел, поехал — ЧУДО, ДИВО".

Повторение как система

Единственным способом, предотвращающим забывание, является повторение пройденного.

1. Ранее выученный, но даже совершенно забытый материал при повторном усвоении запоминается значительно быстрее.

2. Наиболее эффективный режим повторения — через 30–40 минут, затем через 6–9 часов, затем через 24 часа и далее раз в сутки. В целом обычно хватает пяти–шести повторений.

3. Полезно повторять перед сном и утром, на свежую голову, сразу после пробуждения.

Глава 23. Мой сын плохо учится...

Неважная учеба — одна из наибольших проблем родителей. Передо мной лежит письмо.

И.Л.

Моему сыну Дмитрию 13 лет, в будущем ему надо бы продолжить учебу, но учится он плохо и совсем не имеет интереса к школе. Могли бы вы написать для моего сына письмо? Я была бы вам очень признательна...
М.С. г.Уфа (.)

* * * * *

(!)

К сожалению, во время учебы в школе многое из того, что там преподают, считается ненужным, а учеба в школе воспринимается как тягостный долг. Но уже вскоре после окончания школы многие ребята, Дима, начинают кусать локти об упущенном времени и неусвоенных знаниях:

- Если бы я только...
- И что же я тогда дурака валял...
- Что только мне тогда мешало...

УВЛЕЧЕНИЕ

Вспомним какое-нибудь занятие, которое мы любим, самое простое. Ну скажем, катание на коньках. Если мы любим кататься, значит мы вполне прилично держимся на льду, не хуже других и уж, во всяком случае, не стыдимся ходить на каток. Катание на коньках само по себе не интересно и не скучно: все зависит от того, насколько хорошо мы умеем кататься.

И так все в жизни, тут нет никакого открытия: интерес прячется не в делах, не в занятиях, а в нас самих. Что умеем делать хорошо — то и любим. Чего не умеем — того и не любим. Любовь всегда требует хоть немного взаимности!

В учении — то же самое. Отчего неорганизованность, "слабая воля", "не хочу", "не могу", "не люблю" и прочее? Да не получается у нас в той степени, как нам хотелось бы, вот и все! Запустили, пропустили — тысячи причин можно найти, но в основе всегда будет одно: не получается. Потому и скучно. А коли скучно, то лень и бессилие.

Выходит то, что называют заколдованным или, еще страшнее, порочным кругом. Неинтересно потому, что не занимаешься, а не занимаешься потому, что неинтересно! Что получается?

Немножко поленился и поработал меньше, чем нужно — немножко меньше стало интереса — немножко труднее стало работать — еще меньше успеха — еще меньше интереса — совсем мало работы — совсем нет интереса — все плохо.

Так действует заколдованный круг.

А если хоть немножко интереса? Тогда чуть-чуть прибавится работы — последует первый, маленький успех — чуть больше интереса и желания работать — больше работы — больше успеха — еще больше работы — еще больше успеха — еще больше интереса — и, наконец, учение с увлечением.

Однажды я нашел работу психолога, который занимался с отстающими первоклассниками и обнаружил, что стоило чуть-чуть повысить желание ребят работать, как все они стали нормально учиться, даже те, кто считался неспособным. Правда, то были первоклассники и с ними был рядом опытный педагог... А если самому? Если самому хоть немножко повысить каким-нибудь образом интерес к работе — нет ли здесь возможности "ухватиться" за наш заколдованный круг?

В начале века одного немецкого революционера посадили в тюрьму, да не просто в тюрьму, а в камеру — одиночку. Заключенных заставляли целыми днями заниматься нудной работой, вроде плетения дамских соломенных шляпок. Многие не выдерживали, заболели от скуки, от тоски, сходили с ума, умирали. Скука убивает и чем моложе человек, тем опаснее скука для его здоровья.

Что было делать революционеру, о котором идет речь? С отвращением плести шляпки? Его ждала гибель. Тогда он понял: единственная возможность спастись — самому заинтересовать себя работой. Найти интерес в плетении дамских соломенных шляп!

Надо, решил он, не просто плести их, с тоской выполняя ежедневный урок и ожидая с нетерпением окончания дня, а плести с увлечением, с азартом, с удовольствием! Каким-то образом — а каким, неизвестно — революционер сумел заинтересоваться плетением шляпок, стал работать с увлечением. Здоровье человека и ум его сохранились. Он вышел из тюрьмы бодрым и энергичным и мог вновь приступить к подпольной работе.

Попробуем порассуждать. Что происходит, когда нам предстоит сесть за скучную работу. Мы заранее знаем, что она скучна и у нас ничего не получится. Работа еще не началась, а уже скучно! Действует "установка". Так в цирке выходит клоун, еще ничего не сказал, а нам уже весело — мы заранее знаем, что будет весело, у нас установка на веселье. Однако установку можно изменять по собственной воле, потому что она поддается влиянию воображения. Это доказано на опытах. Если бы мы могли вообразить, что будет интересно, то мы внутренне настроились бы на интересную работу, это как раз нам и нужно на первых порах! Вообразить? Это кажется доступным...

Итак, задача сводится к тому, чтобы каким-то образом настроить себя на интересное, привести себя в хорошее настроение. Но эту задачу решить можно, потому что известно: человек смеется, когда ему весело, но даже грустному становится веселее, если его каким-то образом рассмешить. Некоторые психологи считают, что и грустно нам потому, что мы плачем, а не наоборот! И боимся мы потому, что дрожим, а не потому дрожим, что боимся! Это не совсем верно, но что связь между нашими действиями и нашими чувствами двусторонняя — это несомненно. В человеке все взаимосвязано, все причины и следствия постоянно меняются местами.

* * * * *

Переберем факты, которые есть в нашем распоряжении:

1. Стоит хоть немного повысить интерес, как работа сразу идет лучше (опыт с первоклассниками).
2. Человек в принципе может сам заинтересоваться даже очень скучным делом (история революционера).
3. Работа кажется более интересной, если мы настроились на то, что она будет интересной (теория установки).
4. Не только поведение зависит от настроения, но и настроение зависит от поведения.

Руководствуясь этими фактами, можно пожалуй выработать некоторую стратегию — генеральный план борьбы с заколдованным кругом, мешающим учиться.

Если нам так важно садиться за работу с определенным настроением, а настроение зависит от поведения, то надо сначала посмотреть, что же с нами происходит, когда мы принимаемся за любимую работу.

Мы потираем руки от удовольствия.

Мы улыбаемся.

Мы тщательно готовимся, предвкушая удовольствие.

Мы словно говорим себе: "Я люблю тебя алгебра! Я с удовольствием почитаю, что написано в книге и с удовольствием буду учить!"

Другими словами, Мы производим ряд физических (потирание рук) и мысленных действий. Вот точно то же самое надо делать тогда — и особенно тогда! — когда садишься за приготовление урока по нелюбимому предмету

По закону взаимосвязи, после нескольких повторений — а не в первый раз! — обязательно должно проявиться хорошее настроение. Появится установка на интересную работу и она, эта работа, действительно станет хоть немножко интереснее!

Правда, одной установки на интересную работу мало. Надо приложить чуть-чуть старания (после психологической подготовки это будет легче) и сделать работу более тщательно, чем всегда. Более внимательно. Отдать ей больше времени. Не торопиться. Потому что тщательность — основной источник увлечения работой.

Глубокое заблуждение считать, будто мы плохо работаем оттого, что нам скучно и неинтересно. Дело обстоит как раз наоборот. Нам неинтересно оттого, что мы работаем плохо, не тщательно, без духовной активности!

Нам нужна именно привычка садиться за работу в хорошем настроении и делать ее тщательно. Нельзя же тратить слишком много душевных сил на приемы работы, надо оставлять их для самой работы! К тому же все-таки утомительно каждый раз садясь за занятия, помнить еще о каких то правилах. Надо, чтобы правила действовали автоматически, сами собой, а этого невозможно добиться с первого или со второго раза.

Некоторые мои коллеги—психологи утверждают, что для образования новой привычки нужно ни много, ни мало, а именно три недели, двадцать один день. Почему так — неизвестно. Но я на собственном опыте убедился, что например на новом месте начинаешь чувствовать себя как дома именно через три недели.

ОПЫТЫ НА СЕБЕ

Давайте выберем самый трудный, самый нелюбимый предмет и, когда будем садиться за работу, подготовимся сначала психологически:

потрем руки, улыбнемся и скажем вслух "Я люблю заниматься геометрией!"

Будем заниматься со всей тщательностью, на какую только мы способны. Для этого отведем работе время с лихвой и больше не станем думать о времени и сроках!

Продолжим опыт десять, пятнадцать дней — до тех пор, пока не придет первый успех и мы не почувствуем, что и вправду интересно. После этого не бросим, а будем продолжать его, пока нормальное учение не войдет в привычку и опыт перестанет быть опытом, а станет нормой.

ВРЕМЯ

Человек не спит примерно пятнадцать часов в сутки. Пять из них — школьных (институтских) — разделены, управляемы, находятся под контролем. А остальные десять — бесформенная масса, которой трудно управлять даже очень организованному человеку!

Попробуем и на эти десять часов, на наши собственные десять часов, наложить какую-то невидимую решетку, разделить их на части. Сделаем так: каждый час будем непременно менять занятие. Время мало отмечать в сознании. Его надо отмечать, разделять реально — переменной дел, переменной "урока" каждый час.

"Я обязан своими успехами тому, что никогда в жизни не тратил даром и четверти часа".

Адмирал Нельсон

Приведу пару примеров одного школьника — Саши М.

В рабочий день:

7–8 час — завтрак

8–9 час — гулял

9–10 час — трудился

10–11 час — письменные уроки

11–12 час — скучал

12–13 час — готовился к школе

13–17 час — школа

17–18 час — гулял

18–19 час — играл в шахматы

19–20 час — смотрел телевизор

20–21 час — смотрел телевизор

21–22 час — делал устные предметы

"В моей записной книжечке, — пишет Саша, — на каждой странице 20 клеток. Я отделил 15 клеток на каждой странице и слева написал: 1, 2, 3, 4, 5 ... 14, 15. Я ношу книжку в кармане и через каждый час отмечаю, что я сделал".

Вот Сашины пятнадцать часов, пятнадцать клеток "Решетки времени" за выходной день.

1 – встал, зарядка, завтрак

2 – читал "Белый клык" Джека Лондона

3 – отдыхал и писал письмо

4 – помогал маме готовить обед

5 – менялся марками

6 – мыл пол и лестницу

7 – катался на лыжах

8 – катался на лыжах

9 – выжигал на фанере рисунок

10 – смотрел "Семнадцать мгновений весны"

11 – делал пудинг и сметанник

12 – смотрел футбол

13 – смотрел "Время" и "Три мушкетера"

14 – ужинали и слушали концерт

15 – лег спать.

Вроде ничего особенного, но как помогла "Решетка времени" сделать столько дел за день!

Но можно и еще более решительно перестроить свою работу так, чтобы освободить время для общего развития.

Вот что советовал всемирно известный педагог, член–корреспондент Академии Наук Василий Александрович Сухомлинский своим ученикам: после возвращения из школы (института) домой, всю вторую половину дня проводите на воздухе, в кружках, в спортивных секциях, на факультативных занятиях. Вставайте с раннего утра и за два утренних часа вы поработаете успешнее, чем за четыре вечерних! Утром голова человека работает продуктивнее, задачи решаются быстрее и все запоминается прочнее.

Сам В.А. Сухомлинский вставал ежедневно в 5 часов утра, выпивал стакан молока с булочкой и до 8 утра писал статьи, книги, рецензии, отзывы. Кстати, как я только об этом узнал (а узнал я много лет назад), то немедленно стал следовать мудрому совету Василия Александровича, о чем не жалею до сих пор.

Сухомлинский постоянно напоминал ребятам, что сон до 12 часов ночи полезнее и приносит больше отдыха, чем сон после 12 часов. Человек, который спит с 10 часов вечера до 6 часов утра (8 часов) высыпается значительно лучше того, кто спит с 11 вечера до 8 утра (9 часов).

Одна женщина с Дальнего Востока рассказывает, как она использовала совет Сухомлинского в своей семье.

У нее два сына–старшеклассника, в девятом классе и десятом. Ребята сидели над уроками и день и ночь, очень уставали, здоровье их пошатнулось, времени на любимые занятия не было. Что делать?

Установили режим по системе Сухомлинского:

5-30

подъем

5-30—5-45 зарядка, мыывание, первый завтрак (стакан молока)

5-45—8-00 приготовление уроков

8-00—8-15 второй завтрак (горячий)

8-15—8-30 дорога в школу

8-30—13-30 школа

13-30—21-00 свободное время (спортивные секции, кружки, факультативы)

21-00 перед сном (в 21 час) приготовить все по расписанию на утро.

Надо ли говорить, что сыновья блестяще поступили в престижный институт. Оценки — только "отлично".

ОПЫТЫ НА СЕБЕ

Первый опыт этой серии — с "решеткой времени". Выигрывает тот, у кого хватит терпения как можно больше дней подряд записывать свой расход времени в часах. Короткие, сокращенные или зашифрованные заметочки в тетрадке — этого будет вполне достаточно.

Второй опыт — для храбрых. Постепенно (лучше постепенно, а не сразу!) часть занятий переносить на утро.

Но каким бы опытом мы занялись, будем помнить главное: для чего нам нужно свободное время?

Самое главное: чтобы время не улетало безвозвратно и чтобы обязательно было
любимое дело (хобби)
любимое увлечение (кружок)
занятие спортом (секция)

ВОЛЯ

Однажды авиационного конструктора академика А.Н.Туполева спросили:

— Трудно ли втянуться в работу после перерыва? Трудно ли сосредоточиться на работе?

Туполев ответил:

— Вопрос следовало поставить наоборот. Труднее отказаться от думанья, чем перейти к нему. И находясь в театре, я во время антракта могу начать думать о тех вопросах, которые меня занимают. Это может быть и в гостях.

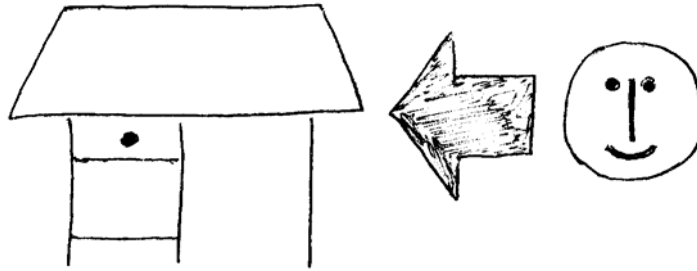
Ничего неожиданного в ответе нет. Мы привыкли читать о громадной работоспособности великих людей — тех, кто страстно увлечен своим делом. Но что же выходит: конструктору совсем не приходилось прикладывать усилий воли? Воля ему вроде бы и не нужна, раз ее полностью заменяет увлечение?

Однако это предположение нелепо. Про Туполева известно, что этот человек огромной воли.

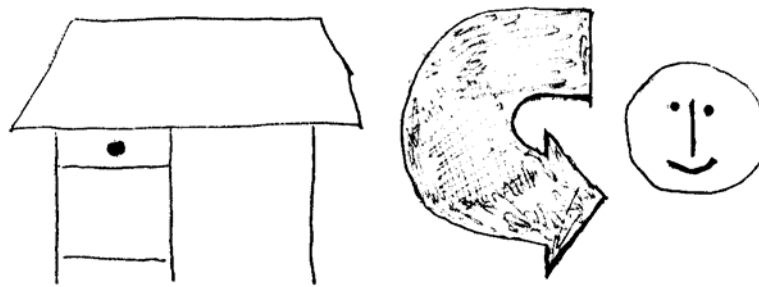
В чем же секрет? Почему одним людям надо заставлять себя работать, а другим — заставлять себя не работать хотя бы в театре или в гостях?

Попробуем понять это с помощью простой схемы.

Есть человек и есть его дело. Поскольку наше дело — учебное, обозначим его изображением письменного стола. Воля человека (в нашем случае) — сила, направленная на дело. Эту простую ситуацию можно изобразить так.



Но что получается, когда мы никак не можем сесть за работу или бросаем ее, не доведя до конца? Мы ругаем себя, заставляем себя... Сила, направленная не на дело, а на себя. Вот так:



А дело, как видим в стороне!

Мы неправильно направляем нашу силу!

У конструктора была огромная воля, но направлена она была не на то, чтобы заставлять себя, не на себя, а на дело. Он весь был устремлен к достижению лучших результатов в работе.

Значит, всякий раз, когда не хочется приниматься за работу, надо заставлять себя думать — сначала просто думать! — не о том, что не хочется приниматься за работу, а о самой работе. Направлять ту слабую волю, которая все-таки есть у каждого живого человека не на себя, а на дело!

... Если мы хотим привыкнуть к чему-нибудь — например, делать занятия вовремя или ежедневно принимать холодный душ, то в голове возникает желаемый Образ цели и человек подтягивает себя к этой цели, к Образу. Словно он забрасывает якорь подальше, в будущее, а потом подтягивает свою "лодку" к этому якорю.

Другими словами, чтобы достичь цели, надо мысленно представлять ее очень отчетливо — с подробностями! Надо мысленно проделать всю эту работу, которую мы хотим проделать в действительности. Когда человек мечтает стать артистом, то он видит себя на изнурительных репетициях, видит себя в окружении поклонников, слышит себя в роли Гамлета и слышит гром аплодисментов, мысленно играет на сцене, то такая мечта помогает ему добиваться своей цели. Но только... в дополнение, разумеется, к определенным делам, тренировкам каждый день.

Ежедневная определенная деятельность (пример для образца)

- 2 часа в день я провожу в библиотеке (время — с ... до ... час)
- В сумме я занимаюсь теннисом за две тренировки 2 часа в день (время — с ... до ... и с ... до ... час)
- 20 минут во время тренировки я уделяю упражнениям со штангой
- 30 минут я занимаюсь велоспортом для укрепления ног (время — с ... до ... час)
- 2–3 часа в день я выполняю домашние задания (время — с ... до ... час)

Синергетическое достижение целей
(каждое утро — 20 минут)

1. Ежедневно утром на отдельном листке 96-листовой тетради записывайте следующие пункты целей.

- Отдаленная цель (5 лет): Я зачислен на юридический факультет МГУ.
- Средняя цель (1 год): Я член сборной лица по теннису.
- Насущная цель (2 мес.): Я побеждаю в региональном теннисном турнире.
- Насущная цель (4 мес.): Моя оценка на экзамене — 5 ("отлично").
- Краткий план на сегодняшний день:
— тренировка по теннису,

- занятия в лицее,
- библиотека,
- тренировка по теннису,
- выполнение домашних заданий.

2. Ежедневно после записи целей — расслабление.

- Сядьте на стул с прямой спинкой.
- Закройте глаза и сделайте животом 5 вдохов–выдохов.
- Расслабьте все тело:
 - сожмите челюсти — расслабьте,
 - напрягите правую руку — расслабьте,
 - напрягите левую руку — расслабьте,
 - напрягите плечи и спину — расслабьте,
 - напрягите правую ногу — расслабьте,
 - напрягите левую ногу — расслабьте,
 - напрягите все тело — расслабьте.
- Мысленно спускайтесь на лифте вниз с 1 по 20 этаж и считайте: первый–второй–третий...
- Представьте собственный успокаивающий образ — озеро, лес, гора...
- Представьте образ дальней цели.

Я представляю себя прекрасным сентябрьским днем входящим в аудиторию вместе с другими студентами, изучающими право, с кипой юридических пособий в руках. Вижу доску в аудитории, слышу гул голосов, обоняю запах прелой листвы из окон.

- Представьте образ средней цели.

Я стою вместе с другими ребятами сборной лица по теннису в спортзале и слушаю объяснения тренера. Чувствую упругость новых кроссовок и ощущаю шелковистую ткань своей футболки.

- Представьте образ насущной цели.

Я — стою на пьедестале почета как победитель в региональном теннисном турнире. Слышу гром аплодисментов ...

- Представьте себя идущим по сегодняшнему дню, выполняющим определенную ежедневную деятельность. Все так же во всех чувственных подробностях, словно вы прямо сейчас все это делаете.
- Мысленно поднимайтесь на лифте вверх с 20 этажа на 1-ый и считайте: двадцатый–девятнадцатый...

* * * * *

Упражнение на достижение целей каждое утро займет не более 20 минут. Но не спешите. Очень важно, чтобы вы выполнили это упражнение неторопливо. Как только закончите выполнение упражнения, приступайте к своим обычным ежедневным занятиям. Считайте его не только основным умственным упражнением, а вообще самым главным. Крепкий разум намного важнее крепкого тела.

ВЫБОР ДРУГА

Подумайте о друге, отношения с которым могут быть построены на высоком уровне. Вы знаете, что это человек, с которым вы действительно можете поделиться сокровенным и кто не посмеется над вашими заветными мечтами, кто обладает таким характером, что может в любую минуту поддержать вас. Система дружеской поддержки требует наличия двух человек, которые хотели бы разработать список целей, выполнять ежедневную определенную деятельность и вместе совершенствоваться. Вы можете вместе учиться, заниматься спортом и нести ответственность друг перед другом за выполнение ежедневных планов. Как только вы найдете себе наиболее подходящего друга, то для дальнейших совместных побед примите обоюдную ответственность и подпишите документ.

СОГЛАШЕНИЕ КОМАНДЫ

Я,, несу ответственность за исправление

Я принимаю метод обратной связи как помощь в достижении целей.

Я приветствую поддержку и ответственность нашего взаимоподдерживающего сотрудничества.

Подпись _____

Дата _____

Подпись _____

Дата _____

ВЕРА В СЕБЯ

Однажды психологи выбрали в группе студентов самую неумную и непривлекательную девушку и попросили ее товарищей изменить к ней свое отношение. В один прекрасный день все наперебой стали ухаживать за девушкой, добиваться ее внимания, провожать ее домой и уверять, что она красивая и умная.

И что же дальше? Не прошло и года, как эта девушка и вправду стала привлекательно, милой, симпатичной. И по-другому она держалась, и разумнее отвечала: переродилась. Она не стала другой. Просто в ней открылось то прекрасное, что есть в каждом человеке и что раскрывается только тогда, когда мы верим в себя и все окружающие верят в нас — любят нас.

Многие думают, что уверенность и неуверенность даны от природы, что это неизменные качества. Но это не так, природа тут ни при чем. Кого очень любили в детстве, тот создал в своем сознании представление о себе как о человеке, достойном любви, то есть добром и умном. Он всем своим поведением старается придерживаться этого образа. А кого не любили, кому внушали: "Ты глуп, ты неряха, лентяй, бездельник" — тот и вправду приобретает дурные качества, потому что поведение человека в основном зависит от того, каким он представляет себя.

У каждого из нас есть некая модель самого себя. Мы постоянно сравниваем свое поведение с этой моделью — и так и поступаем. Поэтому если мы хотим, чтобы какой-нибудь человек изменился в лучшую сторону, то мало ругать его — надо помочь ему создать лучшее представление о себе, "исправить" ту модель, которая заложена в его сознании. И если мы хотим измениться сами, воспитать себя в каком-то отношении, мы должны прежде всего менять представление о себе, иначе все наши попытки самовоспитания будут тщетными. Чтобы исправить мотор, нужно на него непосредственно: что-то подвинтить, что-то заменить, что-то отшлифовать. Но человек — не машина. На человека непосредственно воздействовать невозможно. Есть только один путь — действовать на внутренний мир человека.

Наше внутреннее представление о себе (Образ, "модель себя") состоит из трех слагаемых, зависит от трех условий:

- от того, насколько успешны все наши действия,
- от того, как относятся к нам люди, чье отношение нам дорого,
- от того, насколько мы сами умеем правильно оценивать свои успехи и
- отношение других людей к нам.

* * * * *

Начнем с первого, самого важного слагаемого — с успехов во всех наших делах. Ничто так не укрепляет веру в себя, как успех, удача, серьезное достижение. Все, что нужно — это маленький первый успех в трудном деле.

К счастью, есть надежный способ достижения первого, но очень важного, внушительного успеха. Этот способ открыл учитель математики из Донецка Виктор Федорович Шаталов. Для того чтобы ребята, даже самые отстающие в математике, могли добиться первого успеха, Виктор Федорович стал задавать на дом не одну, не две, не три задачи как обычно, а ... сто! Сто задач сразу!

Но учитель, разумеется, не требовал решения всех ста задач. Нет, говорил он, выбери сам задачу под силу и реши ее. Хотя бы одну. Одну задачу из сотни найти можно, но когда решить ее самостоятельно, сразу прибавляются и силы, и опыт.

Итак, надо просто решать незаданные задачи или представить себе, что мы учимся у Виктора Федоровича и получили сто задач — выбирай любую, отметки все равно не будет (отметок за решение задач Виктор Федорович не ставит, только проверяет работу).

Тому, кто страдает от неуверенности, стоит пересмотреть все свои занятия и подумать. А нельзя ли в каком-нибудь одном деле, на одном уроке, по одному предмету добиться большого, значительного успеха? Может быть, даже превзойти других ребят? Может быть, успех ждет вас в мастерской у токарного станка? В конструировании радио приемника? В дрессировке щенка? В игре на гитаре? В футболе? В фотографировании?

Станьте первым в любом деле,
В любом увлечении, по любому
предмету!

* * * * *

Второе слагаемое той суммы, которая составляет наше представление о себе — отношение людей к нам. Если оно почему-либо неблагоприятно, если нас никто не любит, особенно те люди, в чьих глазах мы хотели бы выглядеть хорошо, то нам очень трудно достичь уверенности. Но стоит поразмышлять и понаблюдать за людьми, и за собой как увидим: все люди вокруг нуждаются в нашем внимании к ним, в нашей любви, заботе, поддержке.

Если случилось, что у меня враждебные отношения в школьном классе (институтской группе), если меня не уважают или, кажется мне, даже презирают, то единственное, что я могу делать — это не усиливать враждебности, не регистрировать приметы дурного отношения к себе. И вообще перестать думать о том, как ко мне относятся, а думать лишь об одном:

- кому,
- чем,
- когда я могу помочь

* * * * *

Третье слагаемое — умение правильно воспринимать и наши реальные успехи, и неудачи, и отношение других людей к нам. Этот важный механизм самооценки иногда нарушается и тогда человек начинает думать о себе не то, что он есть на самом деле.

Лучше всего принять следующую формулу:

"Я хорош, но не лучше других"

ОПЫТЫ НА СЕБЕ

Зададим себе дополнительную работу, будем решать задачи или делать упражнения без отметок две–три недели.

Постараемся подружиться с кем-нибудь в классе (в группе). Лучший способ найти друга — прийти человеку на помощь, пусть даже в самом простом деле.

И заставим себя не избегать никаких олимпиад и соревнований. Лучше пойти на олимпиаду по математике и ничего не решить, занять последнее место, чем вообще не ходить на нее. Словом, будем смело лезть в гущу всякого состязания.

Это самый надежный способ укрепления характера!

УМСТВЕННЫЙ ТРУД

Три четверти — а может, и больше! — всех учебных затруднений выражают такими словами:

— знаю правило, но не умею применять!

— знаю геометрию, но не умею решать задачи!

— знаю грамматику, а пишу с ошибками!

Сложность заключается в том, что в жизни правила существуют в скрытом от глаза измененном виде.

Кто легче узнает знакомое в незнакомом?

Тот, кто тверже знает главные приметы "злодея" — главные пункты и части правила.

Тот, кто чаще с ним встречается.

Тот, у кого тренировкой развит острый взгляд.

Чтобы преодолеть трудность "знаю, но не умею" или, иначе говоря, для того, чтобы научиться узнавать знакомое в незнакомом, общее — в конкретном, выход один: больше работать над выработкой понятий, выводением правил и формул, делать как можно больше сложных и разнообразных упражнений, в которых знакомые правила "неожиданно" выныривают в самых невероятных условиях, а потом исчезают надолго и вновь появляются, когда уже и забыл про них. Но мы должны быть готовы к встрече. И вот в этих-то столкновениях и развивается острый взгляд, способность к пониманию сути вещей, развивается ум.

ОПЫТЫ НА СЕБЕ

1. Развиваем способность к представлениям.

Каждое предложение в учебнике, каждое описание надо стараться представить себе — создать в сознании представление, картину, по возможности более полную. Когда изучаешь учебник, то в уме должен идти нескончаемый спектакль — представление всего того, о чем говорится в учебнике.

2. Учимся вырабатывать научные понятия. Если в учебнике истории встретилось слово "феодализм", то мало представить себе помещика и крепостного, а надо не полениться еще и еще раз, заглянув в соответствующее место книги, точно усвоить, в чем состоит сущность феодализма, как он развивался, в каких формах существовал в разных странах. Только точное, полное и ясное понимание!

3. Учимся думать. После каждой фразы в учебнике вспомним: "Подумай, почему?"

4. Учимся применять знания. По дороге из школы (института) присмотримся вокруг — тысячи вопросов из физики окружают нас! Когда мы смотрим передачу "Клуб путешественников", то не будем думать, что отдыхаем и можем напрочь забыть учебник географии.

5. Учимся понимать понимание.

Надо поставить перед собой два вопроса:

а) понимаешь ли дальнейшее?

б) сохранился ли интерес к материалу?

Если нет, то вернись и пройди материал заново.

ТРУД ДУШИ

Урок истории. Рассказ о Смутном времени, об ополчении Минина и Пожарского. Бородинское сражение. Сталинградская битва. Постараемся почувствовать то же, что и чувствовали защитники Родины в прошлые времена.

Урок математики. Решаем задачу, а в ответе выходит: три с четвертью человека. Ответ кажется некрасивым. Мы пересматриваем решение и находим ошибку. Или решаем сложное уравнение, а ответ получился громоздкий, с радикалами в знаменателе. Математика, вся построенная на логике, на понятиях, не может быть изучена без ощущения красоты математических преобразований. Об этом говорят все выдающиеся ученые.

Урок химии волнует по-другому: нас восхищает красота химических формул...

И так на каждом уроке.

ОПЫТЫ НА СЕБЕ

Работы ума не бывает без работы души. Надо каждый раз, садясь за занятия, прежде всего поставить перед собой вопрос: "А что именно я хочу узнать?" Следовательно, работа над уроком будет выглядеть так:

читаем параграф — формулируем главный вопрос в его связи с предыдущим материалом — пытаемся ответить на него совершенно точно, с полной ясностью и убежденностью.

И так две-три недели.

ВНИМАНИЕ

Внимание человека редко бывает равномерным. Когда мы садимся за уроки, сначала идет "вработывание" — период неполного, ослабленного внимания. Пока что нужно волевое внимание, чтобы ощутить хоть маленькое удовлетворение от сделанного, кое-что понять, познакомиться с материалом. Тогда появляется интерес и внимание.

Чем больше интереса, тем меньше нужно усилий воли. И вот — мы и не заметили! — как увлеклись. Теперь работает послепроизвольное внимание — внимание, возникшее в результате наших усилий и "работающее" само. Чем интереснее работа, чем больше мы чувствуем ее необходимость, тем больше мы сосредоточены. Теперь хоть из пушек стреляй!

ОПЫТЫ НА СЕБЕ

Выберем самое скучное для нас занятие и начнем экспериментировать.

Приведем себя в боевое состояние внешне: сядем прямо, подберемся и подготовимся внутренне: настроимся слушать и убедим себя, что слушать сегодня необходимо

Чтобы легче было следить за мыслью педагога, будем сами мысленно работать. Работы у нас две:

первая — задавать себе вопросы: почему так? Если они остаются без ответа, спросим преподавателя;

вторая — мысленно составлять в уме план рассказа преподавателя, то есть делить рассказ на части.

Отметить про себя: "Так, это первое... Понятно. Теперь второе... третье..." Эта работа ума чрезвычайно помогает вниманию.

Но кроме того, будем разными способами тренировать свою внимательность и способность к глубокому сосредоточению. Будем слушать музыку, подолгу рассматривать картины в музее или их репродукции и, главное, будем заставлять себя — на первых порах заставлять! — полностью сосредоточиваться на каждом человеке, с которым мы вступаем в какие-то отношения.

ПАМЯТЬ

Знаменитому разведчику Николаю Кузнецову предстояло пробраться в занятый фашистами город под видом лейтенанта гитлеровской армии Пауля Зиберта. Но чтобы его не разоблачили, Кузнецов должен был выучить наизусть не только биографию Зиберта, имена всех его родных и знакомых, но и все, что мог знать Зиберт. Это адреса магазинов, где Зиберт покупал перчатки, названия ресторанов, где он мог бывать, результаты футбольных матчей, которые он мог посещать... И все это надо было выучить за неделю!

У Кузнецова была хорошая память, он развил ее в школе. Вдобавок она еще больше обострилась, потому что от того, насколько прочно он выучит все про Зиберта, зависела жизнь разведчика и выполнение задания.

А мы видели уже, что жизненная необходимость резко усиливает память.

Но вот как учил все эти трудные мелочи Кузнецов. Он внушил себе, что все это действительно было с ним, что он действительно покупал перчатки в чужих немецких городах и был на футбольных матчах. Он внушил себе, что он не запоминает новые для него сведения, а только вспоминает их... И задача была выполнена. Позже, во вражеском тылу, в разговорах с фашистами, Кузнецов мог непринужденно отвечать на самые каверзные вопросы.

Легче всего мы запоминаем не слова, не картины, а то, что мы сами делали — реально или в уме. Лучше всего запоминаются наши собственные действия! Это доказал психолог акад. П.И. Зинченко.

Он проделал такой простой опыт: взял карточки с рисунками и пронумеровал их. Потом попросил ребят классифицировать карточки по рисункам, разложить их в определенном порядке. На следующий день ребят спросили: какие рисунки вы запомнили и какие цифры? Оказалось, что хотя ребят и не просили ничего запоминать, многие рисунки они произвольно запомнили. Цифры же почти им не запомнились.

Тогда взяли другую группу ребят и попросили их раскладывать карточки по порядку цифр. На следующий день оказалось, что эти ребята произвольно запомнили цифры, а рисунки запомнили хуже ...

В чем же дело? Ведь и те и другие видели перед собой и рисунки и цифры. И те и другие ничего не старались запоминать, но одни запомнили рисунки, другие — цифры.

Значит, сила произвольной памяти зависит не от содержания того, что перед глазами, а от чего-то другого... От чего же?

От наших действий. Действовали с цифрами — запомнили цифры. Действовали с рисунками — запомнили рисунки.

Почему-то общее развитие человека определяет его способность к учению. Чем больше у меня в голове понятий, смыслов, тем больше смысла я могу вложить в каждое слово, тем точнее и богаче представления, которые стоят за словом.

Учить занятия в институте (урок в школе) — значит наполнять каждое слово точным смыслом, создавать в сознании богатые и яркие картины, постигать понятия. Вся эта умственная работа приведет к тому, что материал произвольно запомнится. Будем осмысливать текст, вкладывать смысл в каждое слово; работать с

ним — делить на части, сравнивать, сопоставлять, доискиваться до причин, изучать следствия, не думая о том, чтобы запомнить, — и произвольная память сработает сама.

И лишь после того, как все понято и независимо от нашей воли уже поработала произвольная память, лишь после этого приступим к заучиванию.

Потому что — никуда от этого не денешься! — только волевое, преднамеренное, произвольное запоминание, только изучение материала с прямой целью — запомнить, только оно дает прочное знание, знание навсегда.

* * * * *

Недавно я проделал такой смешной опыт. Попросил двадцать взрослых людей, окончивших школу двадцать–тридцать лет назад, вспомнить некоторые исключения из правил русской грамматики. Не запинаясь, не ошибаясь, ни на мгновение не задумываясь, все говорили мне:

— Уж, замуж, невтерпеж!

Гнать, дышать, держать и видеть,

Смотреть, видеть, ненавидеть,

И обидеть, и терпеть, и зависеть и вертеть ...

Стекланный, оловянный, деревянный ...

Но никто — ни один человек! — не мог сказать, например, из какого же правила исключения, уж, замуж, невтерпеж". Исключения помнят все. Правила — никто. Потому что исключения крепко учили наизусть ...

* * * * *

Закономерности волевой (произвольной) памяти изучены в экспериментах лучше всего. Рассказывать о них долго, получится целая книга. Поэтому просто перечислим некоторые из тех открытий, которые сделали ученые.

1. Трудность запоминания растет не пропорционально объему. Чтобы запомнить двадцать строк, надо не в два раза больше времени, чем на десять строк, а гораздо больше. Но чем больше объем заучиваемого материала, тем дольше сохраняется он в памяти! Большой отрывок прозы выгоднее учить, чем короткое изречение.

2. При одинаковой работе количество запоминаемого тем больше, чем выше степень понимания. В опыте пятнадцать бессмысленных слогов пришлось повторять двадцать раз, пятнадцать отдельных слов — восемь раз; пятнадцать слов, связанных по смыслу, — только три раза.

3. После того как материал удалось воспроизвести по памяти, можно вроде бы и заканчивать работу. Дополнительные повторения избыточны. Но эти избыточные повторения резко увеличивают сохранность материала в памяти и качество сохранения.

4. Распределенное заучивание лучше концентрированного. Это значит, что лучше учить с перерывами, чем подряд. Лучше учить понемногу (по десять–пятнадцать минут) много дней, чем помногу (полчаса–час) один–два дня. Если варьировать перерывы между упражнениями, то можно найти лучшее для нашей памяти распределение. Надо вести над собой опыты. Чем больше и сложнее материал, тем преимущества распределенного во времени учения становятся значительнее.

5. До шестнадцати строк текста выгоднее учить целиком.

6. Когда учат по частям, доходят до конца и "собирают" все вместе, то кажется, будто возникла совсем новая задача и все надо начинать сначала. Появляется разочарование, вся работа разлагивается, результаты ухудшаются. Этой временной трудности нельзя поддаваться, потому что она обязательна для всех и обойти ее нельзя.

7. Если просто много раз подряд читать текст, то через четыре часа в памяти останется примерно шестнадцать процентов текста. Если же тратить пятую часть времени на повторения, то через те же четыре часа в памяти останется девятнадцать процентов. Потратить две пятых времени на повторение — в памяти останется двадцать пять процентов текста.

Чем большую часть времени мы тратим на повторение по памяти, а не на простое многократное чтение, тем эффективнее.

8. Из двух материалов — большего и меньшего — лучше начинать учить с большего.

9. Результаты самой первой попытки воспроизвести материал по памяти очень устойчивы, даже если мы воспроизвели неправильно. Первая попытка имеет решающее значение, вторая важна, третья и четвертая лишь немного улучшают результат. Пятая попытка обычно не нужна.

10. Если во время отдыха между заучиванием и повторением мы спали, то материал почти не забывается. Если бодрствовали, занимались другими делами, то за это же время он забудется.

ОПЫТЫ НА СЕБЕ

Мы установили, что материал запоминается хорошо, если есть цель, действие, применение.

1. Приступая к занятиям, постараемся как можно яснее представить себе, зачем мы учим урок. Если никакой волнующей цели не находится, то в крайнем случае можно и "превратиться" — в великого математика, в собеседника для марсианина, который прилетел на Землю, встретил именно нас и мы должны ему кое-что объяснить... Наконец, можно представить себе и самое простое, самое вероятное: что завтра вызовут отвечать.

2. Попробуем хотя бы две–три недели не просто читать материал и пересказывать его в уме, а прежде поработать с ним:

- сравнить материал с предыдущим,

- разделит его на части,
- отметить карандашом основные мысли,
- вложить смысл в каждое слово учебника,
- упростить материал и сократить,
- перекроить по своему,
- выработать свой рассказ и
- повторить его раз или два.

Не будем жалеть времени. Оно вернется к нам с избытком.

3. Используем каждую возможность для применения нового знания. Начиная параграф, повторим предыдущий. Встретив полузабытый термин, вернемся и восстановим в памяти точное его значение.

4. Еще один опыт — для тех. Кто жалуется на память. Ее можно развивать заучивая наизусть большие стихотворения (или каждую неделю учить наизусть не очень большое, но главное — незаданное).

5. Последняя серия опытом — с пересказом. В чем состоит обычная беда? Мы часто пересказываем слишком близко к тексту, а для этого стараемся учить его почти наизусть.

Попробуем ограничить себя по времени. Берем трехминутные песочные часы или секундомер. Три минуты — вполне достаточный срок, чтобы сжать, четко и вразумительно пересказать смысл любого учебного текста. Несколько недель таких упражнений с часами — и мы навсегда отвыкнем от зубрежки. Но обязательно нужно укладываться в эти три минуты и при этом не пропускать ничего действительно важного.

УРОКИ В ШКОЛЕ

Американский социолог Коулмен Джеймс и его сотрудники провели грандиозное исследование. Они изучили работу шестисот тысяч учащихся. Они хотели раз и навсегда ответить на вопрос: что больше всего влияет на успеваемость учащихся — квалификация учителя, затраты на одного ученика, уровень развития остальных учеников в классе? Или, скажем, количество книг в школьной библиотеке?

Результаты исследования оказались однозначными. Все важно — и квалификация учителя, и оборудование кабинетов... но важнее всего — класс!

Успеваемость, жизненные планы, развитие товарищей по классу важнее, чем затраты средств на одного учащегося, число учеников в классе, количество книг в библиотеке и даже квалификация учителя. И чем меньше развит ученик, тем больше его успеваемость зависит от окружения в классе.

Если все вокруг нас стараются учиться, болеют за свои отметки и знания, берутся решать задачи потруднее, хорошо отвечают у доски, много читают, то и мы поневоле начинаем тянуться. То, что интересно всем, интересно и каждому.

Человек заряжается желание учиться не прямо от учителя, а через класс.

Интерес к учебе возникает не так:

увлечение учителя → увлечение ученика,

а так:

увлечение учителя → увлечение класса → увлечение ученика

Каждый интересуется чем-то важным. И каждый несет свои интересы в класс, рассказывает о прочитанном, о работе в кружке и так далее. Создается этакая общая копилка интересных мыслей, они ходят по классу обсуждаются, кажется, что ими насыщен даже сам воздух в классе...

Это — интеллектуальный фон класса, умственный фон.

Учитель В.А. Сухомлинский ввел и это понятие в педагогику. Он говорил, что высокий интеллектуальный фон совершенно необходим для учения.

Крупнейшие ученые мира девяносто процентов всей информации получают не из книг и журналов, а по неофициальным каналам — общаясь и переписываясь друг с другом.

Интеллектуальный фон не создается в один день.

Нельзя собрать собрание и постановить, что с завтрашнего дня все будут разговаривать только на умные темы и не говорить пошлостей.

Интеллектуальный фон создается годами, исподволь. Человек к человеку, человек к человеку и вот — маленький кружок серьезных людей.

Главное — не поддаваться общей пустоте и распушенности. Не подделываться "под всех", если все расхлябанны, а идти наперекор моде, наперекор всем влияниям и стараться хотя бы самому быть лучше и притягивать к себе тех, кто также хотел бы идти вместе в ногу.

ОПЫТЫ НА СЕБЕ

Первый опыт — когда вызовут отвечать к доске. Сегодня мы не просто ответим урок по химии, мы постараемся убедить весь класс, что вода действительно состоит из двух газов, водорода и кислорода, и по возможности понятно объясним два сложных понятия: анализ и синтез. Догадаемся рассказать ребятам о том, чего нет в учебнике: что анализ и синтез применяются не только в химии, но и в математике, и в истории, и в литературоведении...

Второй опыт — с отметками. В течение двух–трех недель будем сами себе ставить отметки следующим образом. Какую бы отметку ни поставил учитель, мы в своей тетрадке поставим себе на балл ниже. Получили в классе тройку? Поставим 2. Получили пятерку? Поставим 4.

Третий опыт. Попробуем в течение недели приходить ... пораньше, минут за двадцать до первого звонка. Как ни странно, это очень улучшает настроение и притом на целый день!

Четвертый опыт такой: присмотримся, о чем мы разговариваем с друзьями на переменах? И если окажется, что в основном о пустяках, то подготовим серьезный вопрос для спора, рассказ о статье в журнале. Можно договориться с друзьями, чтобы постепенно пошли в классе дельные и стоящие разговоры, чтобы возник "интеллектуальный фон".

И наконец, пятый — самый простой опыт : попробуем... выучить все заданные уроки до одного, должны нас вызвать или нет. На это, как увидим, потребуется совсем не так уж много сил. Зато, когда пойдем в школу, мы обнаружим, что нам хочется петь.

Если идешь в школу с выученными уроками, всегда почему-то хочется петь.

УРОКИ ДОМА

Научиться учиться по какой то одной книге — невозможно. Подлинное искусство учения приходит только в подробном изучении конкретного предмета — на уроке, с учителем или самостоятельно.

Однако одно общее правило стоит все-таки запомнить, оно в той или иной степени важно для изучения всех предметов.

Правило:

всегда надо стараться усвоить и запомнить не только сами знания, факты, содержание параграфа, но те умственные действия с помощью которых знания добываются.

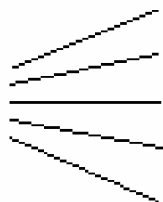
Вот главная из главных задач учения — мы должны научиться умственным операциям:

- разделять текст на части,
- находить в тексте главное,
- сопоставлять одни факты с другими,
- преобразовывать уравнения,
- узнавать известный закон в неизвестном обличье...

Оптимальнее же всего для овладения целым рядом умственных операций составлять не подробный конспект, не развернутый план, а схему ключевых слов и выражений:

научиться учиться

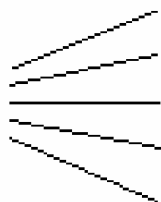
I
Умственные
действия



разделять
находить
сопоставлять
преобразовывать
узнавать

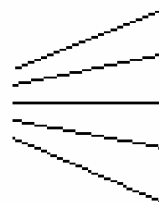
или лучше:

НУ
|
УД



Р
Н
С
|
П
У

НУ
УД



Раз
Нах
Соп
Преоб
Узн

и так далее

Варианты пространственного конспектирования

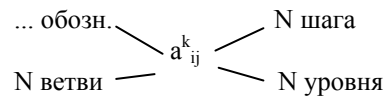
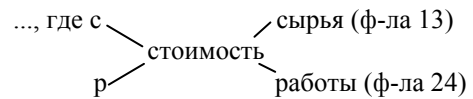
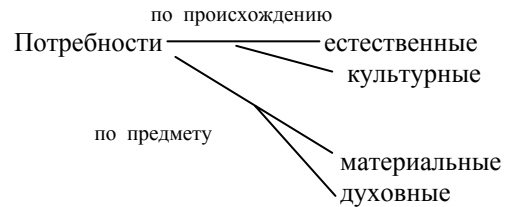
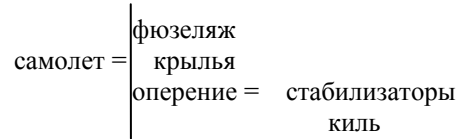
Исходный текст	Конспективная запись
1. Электромашины бывают двух типов: двигатели и генераторы	<div style="display: flex; align-items: center;"> электромашины <div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="margin-bottom: 5px;">/</div> <div style="margin-bottom: 5px;">/</div> <div style="margin-bottom: 5px;">/</div> <div style="margin-bottom: 5px;">/</div> <div style="margin-bottom: 5px;">/</div> </div> <div style="margin-left: 10px;"> <p>двигатели</p> <p>генераторы</p> </div> </div>

2. Самолет состоит из следующих основных частей: фюзеляж, крылья, оперение. Оперение, в свою очередь состоит из стабилизаторов и киль.

3. Потребности различают по происхождению и по предмету.
По своему происхождению потребности могут быть естественными и культурными.
По характера предмета потребности могут быть материальными и духовными.

4...., где c — стоимость сырья, а p — стоимость работы. Значение c определяется по формулировке (13), а значение p — по формуле (24).

5.... обозначим через a_{ij}^k , где i — номер ветви, j — номер уровня, k — номер шага.



Некоторые элементы пиктограмм, стенографии и других сокращений

#	группа	д	кроме того
A	действие	о	словом
A#	взаимодействие	ч	в связи с
↗	увеличивается, возрастает	и	в течение
↘	уменьшается, убывает	го	ввиду того, что
Φ	движение	е	потому что
↳	развитие	о	и другие
⊂	возникновение	т	наибольший
⊕	общение	ф	большинство
	параллельно	ю	и много другие
⊥	перпендикулярно	и	например
⇒	следовательно	с	будет
So	поэтому	л	чтобы
р	способность	в	более
R	возможность	т	много
↑	может, можно	х	равно
↑.	может быть	=	таким образом
†	противоречие	а	в среднем
∇	каждый	на	во многом
W	зачать	х	с одной стороны
↳	потом	л	с другой стороны
↳	зачисл	h	который
*	распределение	с	значение
Σ	сумма	е	что
(.)	точка зрения	1	сколько
	данные	↓	столько
	если	а	для
↑	однако	в	через
↳	достаточно	с	постоянно
↘	немного	го	всегда
		во	следующий

Выводы

Проанализируй, что ты можешь и будешь делать по следующим школьным предметам, чтобы лучше учиться и проявлять больше интереса к изучаемому материалу.

РОДНОЙ ЯЗЫК

Предложения	Что я буду делать?
<p>Покупай книги, бери их в библиотеке, заказывай себе подарок</p> <p>Много читай (!)</p> <p>Самостоятельно пиши маленькие сообщения и заметки (например, для школьной стенгазеты)</p> <p>Делай краткие аннотации на интересные телепередачи, фильмы, книги, которые подходят к</p>	

<p>изучаемым на уроках темам и используй их на уроках</p> <p>Завяжи с кем-нибудь переписку и постоянно пиши письма</p> <p>Вслух читай короткие рассказы и стихотворения и записывай их на магнитофон</p>	
--	--

ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК

Предложения	Что я буду делать?
<p>Найди в Англии (Франции, Германии...) друга (подругу) по переписке (узнай в школе, как это можно сделать)</p> <p>Переводи тексты песен своей любимой поп-группы или певца</p> <p>Покупай английские (французские, немецкие ...) газеты и комиксы (продаются на вокзалах, в аэропортах и гостиницах для интуристов) и как можно чаще читай по небольшому отрывку (при этом выписывай новые слова и выражения в специальную тетрадь)</p> <p>Смотри по телевизору и слушай по радио английские (французские, немецкие ...) передачи (неизвестные слова также выписывай в тетрадь и позже узнавай их значение по словарю)</p> <p>Договаривайся с друзьями (родителями, братьями и сестрами) по 10–20 минут в день разговаривать исключительно на иностранном языке, даже если это еще дается с трудом (несколько минут пройдут незаметно, а научиться за это время можно многому!)</p>	

ИСТОРИЯ, ГЕОГРАФИЯ

Предложения	Что я буду делать?
<p>Читай увлекательные книги о разных странах и эпохах</p> <p>Обзаведись картой мира, используй специальные булавки или флажки, чтобы отмечать те страны, города, реки и моря, которые изучаются в определенный момент в школе</p> <p>Читай путевые заметки и</p>	

<p>исторические очерки, рассматривай фотографии в журналах, взятых в библиотеке</p> <p>Читай выписываемые твоими родителями ежедневные газеты, отмечай маркером самые интересные сообщения</p> <p>Рассказывай о своих "исследованиях" и "находках" на уроках</p> <p>Переводи на кальку карты отдельных стран из географического атласа, чтобы отмечать на копиях их прежние границы и сравнивай их с новыми границами; записывай старые названия и даты различных исторических событий</p>	
--	--

МАТЕМАТИКА, ФИЗИКА, ХИМИЯ

Предложения	Что я буду делать?
<p>Старательно изучай законы и явления, объясняемые естественными науками; наблюдай их в природе (силу тяжести, поверхностное натяжение, измерение расстояний) и в быту (оптика, электричество); проявляй при этом предельную осторожность и никогда не проводи опыты с батарейками</p> <p>Читай книги о знаменитых математиках, физиках и химиках; существует много научно-популярных книг, адресованных специально молодежи</p> <p>При изучении геометрии широко используй чертежи</p> <p>По алгебре (а также физике, химии) можно завести небольшую картотеку с самыми важными формулами</p> <p>Если у тебя есть трудности с химией, то попроси у учителя химии разрешение присутствовать рядом с ним при опытах, которые он проводит на уроках для учеников в демонстрационных целях и помогать ему</p>	

БОТАНИКА, ЗООЛОГИЯ, АНАТОМИЯ, БИОЛОГИЯ

Предложения	Что я буду делать?
<p>Зоопарк и ботанический сад — чрезвычайно любопытные места,</p>	

<p>где посетитель получает множество интересной информации и эмоциональные впечатления</p> <p>Для школьников существует много красочных книг о животных и растениях</p> <p>Во время прогулок по лесу или парку можно закрепить и расширить свои знания</p> <p>Во время каникул на море или в горах постоянно наблюдай за природой</p> <p>В любом книжном магазине или библиотеке есть множество иллюстрированных книг по ботанике, зоологии, анатомии</p> <p>Много полезной информации ты можешь почерпнуть из популярных медицинских справочников, которые наверняка есть у тебя в доме</p>	
--	--

ПРИЛОЖЕНИЕ

КАК СТАТЬ СЧАСТЛИВЫМ

Сейчас я хочу поговорить с вами о счастье, но не с философских, а с практических позиций. Джон А. Шиндлер предложил следующую формулировку: "Счастье – такое настроение, при котором нами большую часть времени владеют приятные мысли". И я не думаю, что столь простое определение нуждается в улучшении как с медицинской, так и с этической точек зрения. Именно об этом и пойдет речь.

Кто решает, быть вам счастливым или нет? Ответ:
вы сами!

Телезнаменитость пригласила к себе на передачу гостя, человека в годах. Он был и в самом деле необыкновенный старик. Его реплики были абсолютно непосредственны и, разумеется, неотрепетированы. Они так и выплескивались из этой счастливой, искрящейся личности. Что бы он ни сказал, его фразы, такие наивные и одновременно остроумные, вызывали взрывы смеха у аудитории. Зрители были от него без ума. Сама знаменитость подпала под его обаяние и наслаждалась обществом гостя вместе со всеми.

Наконец старика спросили, почему он выглядит таким счастливым,
— Вы, должно быть, обладаете каким-то чудесным секретом?

— Нет, — ответил тот, — никаких секретов. Все просто, как нос на вашем лице. Просыпаясь по утрам, я имею два варианта: быть счастливым или не быть таковым. И что вы думаете? Я просто выбираю счастье, вот и все.

Такое заявление может показаться на первый взгляд примитивным и поверхностным. Однако я припоминаю, что Авраам Линкольн, которого никак нельзя упрекнуть в поверхностности, сказал, что люди счастливы примерно в той мере, в какой они сами считают себя счастливыми. И несчастливыми тоже, если хотите. Это проще всего на свете: сделайте выбор. Твердите себе постоянно, что все очень плохо, что «нет в жизни счастья», и можете быть уверены — вы будете несчастны. Но только скажите себе: «Все хорошо. Жизнь прекрасна», — и вы определенно получите то, что выбрали.

Дети лучше разбираются в счастье, чем взрослые. Взрослый человек, сохранивший душу ребенка в зрелые годы и в старости, — гений, потому что он обладает истинно счастливым состоянием души, которым Бог наградил молодость. Иисус Христос высказал удивительно тонкую мысль: *«Будьте как дети»*. Иными словами, никогда не позволяйте себе стареть, охладевать или уставать духом.

Моя девятилетняя дочь Светлана знает, как быть счастливой. Однажды я спросил ее:

— Ты счастлива, дорогая?

— Конечно, — ответила она.

— Всегда? — спросил я.

— Да, — ответила она, — всегда.

— А почему?

— Ну... я не знаю, — сказала она, — просто счастлива, и все.

— Что-то ведь делает тебя счастливой? — настаивал я.

— Ладно, — сказала она, — я тебе объясню. Мои друзья мне нравятся. Моя школа нравится мне тоже. Я люблю ходить туда. Мне нравятся учителя. И я люблю ходить в церковь. Мне нравится воскресная школа и учитель. Я люблю своих маму и папу. Они меня любят, если я болею, они меня любят и ласковы со мной.

Такова формула счастья Светланы, и, кажется, она включает все — друзей (людей, с которыми она общается), школу (место, где она работает), церковь и воскресную школу (там, где она поклоняется Богу), мать и отца (семейный круг, полный любви). Вот счастье в ореховой скорлупке. И самое счастливое время вашей жизни зависит от всех этих вещей.

Группа ребятшек составила список всего, что делает их самыми счастливыми. Список получился очень трогательным. Мальчики включили в него: «полет ласточки; смотреть в глубокую чистую воду; волны, рассекаемые носом лодки; бег скорого поезда; строительный кран, поднимающий что-нибудь тяжелое; глаза моей собаки». А вот что написали девочки: «отражение уличных огней в реке; красные крыши домов среди листвы; дымок, поднимающийся над дымоходом; красный бархат; луна в облаках». Все это выражает, хотя и неявно, прекрасную сущность Вселенной. Чтобы быть счастливым, нужно иметь чистую душу, глаза, различающие романтическое в повседневности, детское сердце и духовную простоту.

Многие из нас сами делают себя несчастными. Конечно, не все наши беды надуманны, порой обстоятельства виной многим нашим горестям. Однако в общем и целом мысли и настроение процеживают факты нашей жизни, оставляя нас счастливыми или несчастными.

РАДОСТЬ ПОДОБНА ЛЕКАРСТВУ

Ощущение счастья -- естественное свойство человеческого мозга, его "физической машины". Когда мы счастливы, то мыслим лучше, работаем успешнее, воспринимаем все острее и чувствуем себя более здоровыми. Русский психолог К. Кикчев изучал физиологические характеристики людей, когда они думали о приятном и неприятном, и обнаружил, что в первом случае улучшалось зрение, обоняние, слух, способность обнаруживать

при помощи осязания мельчайшие различия. Доктор Уильям Бейтс доказал, что, когда человек думает о приятном или видит что-то, доставляющее ему радость, у него заметно повышается острота зрения. Психосоматическая терапия представила множество свидетельств, что у жизнерадостного человека лучше функционирует желудок, печень, сердце и вдобавок все внутренние органы. Еще мудрый царь Соломон говорил: "Веселое сердце благотворно, как врачевство, а унылый дух сушит кости". Любопытно, что и христианская и иудейская религии предписывают радость, веселье, оптимизм в качестве одного из средств обретения праведной жизни.

Психологи из Гарвардского университета, изучая наличие связи между счастьем и уголовной преступностью, пришли к выводу, что старая голландская поговорка "Счастливые люди никогда не мошенничают" имеет под собой вполне научную основу. Они установили, что большинство преступников выросло в несчастливых семьях, не познало радости нормальных человеческих отношений. Исследователи также доказали, что оптимистически настроенные, жизнерадостные предприниматели, как правило, преуспевают значительно чаще, чем пессимисты.

Создается впечатление, что в нашем обыденном представлении о счастье мы поставили телегу впереди лошади. Как обычно мы говорим? "Будь доброжелателен и обретешь счастье", "Я был бы счастлив, если бы преуспевал и не болел", "Относись к людям с любовью, и ты станешь счастливым". Однако правильнее было бы сказать: "Будь счастливым -- и ты будешь доброжелательным, преуспевающим, здоровым, отзывчивым и щедрым к людям".

ЧТО ТАКОЕ СЧАСТЬЕ

Счастье не зарабатывается и не заслуживается. Оно в такой же мере не является и категорией нравственной, так же, как, например, кровообращение. И то и другое необходимо для здоровья и благополучия. Счастье -- просто настроение, при котором вами большую часть времени владеют приятные мысли. Если вы станете дожидаться, когда "заслужите" приятное умонастроение, то весьма вероятно, что вас все время будут одолевать мрачные мысли относительно собственной ущербности. По словам Спинозы, счастье -- не награда за добродетель, а сама добродетель; мы наслаждаемся счастьем не потому, что сдерживаем наши желания, а, напротив, мы в состоянии их сдерживать, потому что наслаждаемся счастьем.

Многие хорошие люди отказываются от поисков счастья для себя, поскольку им кажется, что в этом есть что-то эгоистическое, "дурное". Слов нет, бескорыстие способствует счастью, ибо оно не только направляет наши помыслы на окружающий нас мир, отвлекая от размышлений о собственных настоящих или мнимых ошибках, тревогах, то есть от неприятных мыслей, но и позволяет проявить себя творчески и наиболее полно в помощи другим людям. Для любого человека приятнее всего мысль, что в нем кто-то нуждается, что он играет достаточно важную роль, чтобы помочь сделать кого-то счастливым. Однако если мы начнем думать, будто счастье получают, так сказать, в награду за бескорыстие, то неизбежно рано или поздно возникает чувство вины за то, что мы желаем себе счастья. Счастье, естественно, сопутствует бескорыстным помыслам и действиям, но отнюдь не является наградой или платой за бескорыстие. Если бы в самом деле бескорыстие вознаграждалось, то отсюда следовало бы, что, чем больше самоотречения и самоунижения, тем больше счастья. А за этим следовал бы уж совсем нелепый вывод: чтобы быть счастливым, нужно стать жалким и несчастным.

Если здесь и можно говорить о нравственной проблеме, то скорее в связи с понятием несчастья, чем счастья. "Поза, олицетворяющая несчастье, -- говорил Уильям Джеймс, -- не только физически тягостна, она и убога и безобразна. Что может быть низменнее, недостойнее настроения упадочничества, нытья и уныния, какие бы внешние невзгоды ни были тому причиной. Оно оскорбительно для окружающих и меньше всего помогает преодолевать трудности. Подобное настроение усугубляет и продлевает до бесконечности наши беды".

НЕ НАДО ЖИТЬ "В РАССРОЧКУ"

По словам Паскаля, мы никогда не живем, а лишь "надеемся зажить", всегда ожидаем счастья впереди и поэтому никогда его не испытываем.

Как я убедился на примере многих моих пациентов, человек не может быть счастлив, если пытается жить, так сказать, "в рассрочку": он не радуется жизни сейчас, а ожидает для этого какого-то события или случая, который должен произойти в будущем. Такие люди постоянно твердят себе, что они, мол, будут счастливы, когда благополучно вступят в брак или получат хорошую работу, когда выучат детей или выплатят кредит за дом, когда выполнят определенную задачу или одержат конкретную победу. Почти всегда их ждет разочарование. Ибо ощущение счастья -- это состояние психики, склад ума, ставший привычкой. И если такую привычку не выработать, можно счастья так и не изведать. Это ощущение нельзя связывать с решением каких-то внешних проблем. Когда устраняется одна проблема, ей на смену немедленно приходит другая. Ведь вся наша жизнь -- цепь проблем. Если вы хотите быть счастливым, вы должны им быть просто так, без всяких "если и когда".

"Большинство людей счастливы настолько, насколько они сами решили быть счастливыми", -- сказал Авраам Линкольн.

Ощущение счастья вызывают не объекты, а идеи, мысли, взгляды, которые человек может сам генерировать и развивать, независимо от окружающих условий. Никто не может быть постоянно счастливым на все 100 процентов. А если это было бы возможно, то, как остроумно заметил Бернард Шоу, мы чувствовали бы себя несчастными. Однако мы в состоянии сознательно и по собственному желанию быть счастливыми и иметь приятные мысли, в том числе и в связи с множеством разнообразных мелких событий и обстоятельств, которыми полны наши будни и которые в данный момент как будто "портят" нам жизнь. На незначительные неудобства, неприятности и огорчения мы часто реагируем раздражением, неудовольствием, возмущением, гневом. Мы так долго упражнялись в этом, что подобная реакция вошла в привычку. Большею частью такая привычка к неверному реагированию складывается под влиянием каких-то событий, которые мы истолковываем как удар по нашему самолюбию. Например, без всякой на то необходимости нам сигнализирует какой-нибудь водитель автомашины; кто-то прерывает нас, когда мы говорим, или не обращает вообще никакого внимания на наши слова; а может быть, какой-то знакомый отказывается вам помочь, хотя мы считаем, что он обязан это сделать. Даже обезличенные события могут быть истолкованы как задевающие лично нас и вызвать соответствующую реакцию. Например, мы ждем автобуса, а он опаздывает, или собираемся поиграть в теннис, а тут начинается дождь; бывает и так, что, торопясь в аэропорт, мы попадаем в автомобильную пробку. И всегда мы злимся, возмущаемся, жалеем себя, то есть делаемся несчастными.

НЕ БУДЬТЕ РАБОМ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ

В результате своей практики я понял, что лучшим лекарством от упомянутой выше привычки является то же самое чувство, которое при известных обстоятельствах может сделать человека и несчастливим. Речь идет о чувстве собственного достоинства, самолюбии. "Вы видели когда-нибудь, -- спросил я одного пациента, -- как ведущий телевизионной передачи манипулирует аудиторией? Он поднимает транспарант с надписью "аплодисменты" -- и все присутствующие хлопают, затем он показывает надпись "смех" -- и все хохочут. Они, подобно стаду баранов, толпе рабов, послушно делают то, что им приказывают. Вы, -- говорю я пациенту, -- ведете себя точно так же, позволяя внешним обстоятельствам и окружающим людям предписывать вам, как вы должны себя чувствовать, как реагировать. Вы поступаете как покорный слуга и выполняете предписания извне, которые гласят: "рассердитесь", "возмутитесь", "теперь почувствуйте себя несчастливим" и т.д.

Усвоив же привычку быть счастливым, вы становитесь хозяином положения, а не рабом. Роберт Стивенсон как-то сказал: "Привычка быть счастливым позволяет человеку в значительной степени освободиться от господства внешних обстоятельств".

Как уже говорилось выше, человек -- существо, которое всегда стремится к какой-нибудь цели; он живет нормально и естественно, когда сориентирован на определенную цель и двигается по направлению к ней. Состояние счастья и есть признак нормальной, естественной жизнедеятельности. Когда человек действует целенаправленно, он обычно чувствует себя сравнительно счастливым, невзирая на внешние обстоятельства, которые могут оказаться довольно жесткими. Знаменитый изобретатель Эдисон лишился лаборатории, уничтоженной пожаром, которая стоила 1 млн. долларов и была не застрахована. "Что, ради всего святого, вы намереваетесь предпринять?" -- спросил его кто-то. "Завтра мы начнем все восстанавливать", -- ответил Эдисон, который предпочел наступательную позицию и был по-прежнему сориентирован на цель, несмотря на несчастье. И можно с уверенностью сказать, что благодаря именно такой активной, целенаправленной позиции он никогда чрезмерно не горевал о потере.

Психолог Л.Г. Холлингуэрт однажды заметил, что для счастья нужна проблема плюс позиция, которая выражала бы готовность ответить на проблему действием, ведущим к ее решению.

"Многое из того, что мы называем несчастьем, -- говорил Уильям Джеймс, -- только отражение субъективного восприятия человека. Как часто несчастье можно превратить в бодрящее, тонизирующее благо, изменив лишь внутреннюю установку человека, вытеснив страх и нацелив его на борьбу. Как часто боль утихает и ей на смену приходит радость, когда после бесплодных попыток уйти от страдания мы наконец решаем круто изменить позицию и сносить эту боль с бодростью и оптимизмом. Человек иногда просто вынужден избирать такой путь спасения, отказавшись признать силу обстоятельств, пренебрегая их влиянием, игнорируя их присутствие, направив свое внимание в другую сторону. Во всяком случае, тогда эти явления и события, физически продолжая существовать, уже утратят для вас свой роковой характер. Поскольку плохими или хорошими вы делаете их в своих собственных мыслях, то вашей главной заботой должна быть направленность вашего мышления".

Выработайте привычку активно и энергично реагировать на проблемы и угрозы; постоянно, что бы ни произошло, оставайтесь ориентированными на избранную цель. Занимайте наступательную позицию как в физических повседневных, так и в воображаемых ситуациях. Представляйте себя действующим уверенно и разумно при решении проблем и при достижении намеченной цели, вообразите, как вы реагируете на угрозы, не уклоняясь и не избегая их, а боретесь, преодолеваете и устраняете их энергично и интеллигентно.

ПРИВЫЧКА К СЧАСТЬЮ

По словам известного философа и поэта Ральфа Уолдо Эмерсона, мерой психического здоровья служит склонность во всем искать хорошее.

Когда я в первый раз говорю своим пациентам, что эмоциональное состояние счастья, привычку мыслить светлыми категориями можно вполне сознательно и систематически развивать, эта идея кажется им поначалу нелепой. И все-таки опыт убеждает, что она не только осуществима, но что это, пожалуй, единственный путь, позволяющий сформировать привычку к счастью. Ведь счастье вовсе не приходит к вам само по себе, со стороны, вы сами его создаете. Если вы станете ждать, пока счастье "просто произойдет" или кто-то вам его принесет, то, весьма вероятно, ваше ожидание затянется надолго. Никто за вас не в состоянии решить, каков должен быть ваш образ мыслей. Если вы станете ждать, пока обстоятельства позволят вам думать о приятном, то, может статься, придется провести в ожидании всю жизнь. Каждый день -- это смешение добра и зла. И в мире и в вашей личной жизни постоянно присутствуют факты, которые в зависимости от вашего выбора могут оправдывать как пессимистическое, раздраженное, так и оптимистическое, радостное состояние души. Это во многом вопрос предпочтения и самостоятельного решения, причем речь вовсе не идет о какой-то интеллектуальной эквилибристике. Добро так же реально, как и зло. Просто проблема состоит в том, чему мы пожелаем отдать предпочтение, какие мысли будем культивировать.

Умышленно предпочитать светлые мысли -- не значит стремиться лишь временно облегчить страдания, сгладить неудобства. Эти мысли могут давать весьма ощутимые практические результаты. Подобно белке, запасающей на зиму орехи, следует собирать и накапливать в памяти те моменты из нашей жизни, когда мы были счастливыми или одерживали пусть маленькую, но победу, и в минуты жизненных кризисов обращаться к этой "кладовой" за помощью и вдохновением.

НАХОДЧИВЫЙ СПОРТСМЕН И СЧАСТЛИВЫЙ ИЗОБРЕТАТЕЛЬ

Один знаменитый спортсмен в детстве имел обыкновение удить рыбу в излучине небольшой речки, недалеко от родного дома. Став взрослым, он живо помнил это место посреди обширного зеленого луга, окруженное высокими тенистыми деревьями. И всякий раз, когда чувствовал, как начинает расти нервное напряжение, концентрировал мысли на этой идиллической сцене из прошлого -- и сразу напряжение спадало, все "внутренние узлы" развязывались.

Профессор Смитсоновского института Элмер Гейтс, один из наиболее плодотворных изобретателей Америки и признанный гений, ежедневно практиковал "воскресение в памяти приятных мыслей и сцен" и был убежден, что это существенно помогает в работе. Если человек стремится к самоусовершенствованию, говорил он, ему необходимо мысленно воспроизводить ощущение доброты и нужности людям, которые обычно посещают нас лишь изредка. Делать это необходимо регулярно, постепенно увеличивая время, выделяемое для подобной психологической гимнастики; к концу месяца его самого удивят произошедшие перемены в действиях и мыслях. Другими словами, человек значительно улучшит самого себя.

НАШИ ПРИВЫЧКИ -- ОДЕЖДА Я

Наш образ собственного Я и наши привычки всегда соответствуют друг другу. Измените одно -- и вы автоматически измените другое. Слово "привычка" в английском языке также означает "одежда", "облачение". Это позволяет нам лучше понять истинную природу привычек. Они являются в буквальном смысле одеждой, в которую облачена наша личность. Привычки -- вовсе не результат случая или игры судьбы. Мы их носим, потому что они нам впору, сидят на нас хорошо. Они полностью совпадают с нашими личностными характеристиками. Когда мы сознательно или преднамеренно вырабатываем новые и лучшие навыки, наш образ собственного Я обычно сбрасывает старые привычки и натягивает на себя новые.

Можно уже сейчас себе представить, как поежатася некоторые читатели при упоминании необходимости изменить привычки. Они просто путают привычку с пагубным пристрастием. Способы лечения от различных пристрастий выходят за рамки нашей книги.

Привычки же -- это всего лишь приемы реагирования, которые мы научились выполнять автоматически, без размышлений и волевых решений. Их совершает наш Творческий Механизм. Не менее 95 процентов из того, что мы называем особенностями поведения, эмоциями, реакциями, есть результат сформировавшихся привычек.

Пианисту не нужно "решать", по какой клавише ударить, танцору не требуется "размышлять", какую ногу куда ставить. Они действуют автоматически, не раздумывая.

Точно так же становятся привычными наши взгляды, чувства, убеждения. Выше мы узнали, что определенные позиции, способы чувственного восприятия и манера мышления соответствуют конкретным ситуациям. Отсюда следует, что всякий раз, когда мы сталкиваемся с похожей, по нашему мнению, ситуацией, мы обычно чувствуем, думаем и действуем таким же образом и в такой же манере.

Необходимо твердо усвоить, что привычки, не в пример пристрастиям, можно модифицировать, изменять, превратить в свою противоположность. Для этого нужно только принять сознательное решение, а затем автоматически практиковать новые методы реагирования и модели поведения. Пианист может сознательно предпочесть ударить по другой клавише; танцор может сознательно выкинуть другое коленце, и в этом ничего необычного. Но прежде чем новые привычки сделаются действительно автоматическими, за ними необходимо непрестанно следить и как можно чаще упражняться.

УПРАЖНЕНИЕ

По сложившейся привычке вы всегда сперва надеваете левый или правый ботинок, всегда завязываете шнурки на один и тот же манер. Определите в ближайшее утро, какой ботинок вы обычно надеваете в первую очередь и каким узлом завязываете шнурок. Затем сознательно решите, что в последующие три недели вы будете вырабатывать новую привычку, надевая первым другой ботинок и завязывая шнурки другим узлом. Теперь по утрам, когда вы берете в руки другой ботинок, вы используете данный эпизод, чтобы одновременно напомнить себе, что в течение дня вы будете также стараться думать, действовать, чувствовать по-иному, не так, как издавна привыкли. Завязывая шнурки, скажите себе: "Этот день я стану жить по-новому, лучше". Потом сознательно решите и внятно скажите себе, что на протяжении всего дня я:

1. Буду радостным и веселым насколько возможно. Улыбнусь, как минимум, 3 раза в день.
 2. Попытаюсь относиться к людям немножко сочувственнее и дружелюбнее.
 3. Постараюсь меньше критиковать и быть более снисходительным к недостаткам, промахам и ошибкам окружающих меня людей. Буду стараться интерпретировать их действия в наиболее благоприятном свете.
 4. Насколько позволят обстоятельства, буду поступать так, словно успех неизбежен; я уже являюсь той личностью, которой мне хотелось бы стать. Буду действовать и чувствовать, как эта самая личность.
 5. Не допущу, чтобы мои суждения придавали фактам пессимистическую, негативную окраску.
 6. Что бы ни случилось, буду реагировать спокойно и, по возможности, разумно.
 7. Буду полностью игнорировать все негативные факты, которые я не в силах изменить.
- Просто? Безусловно. Но каждый из упомянутых выше и вошедших в привычку способов действия, чувствования и мышления поможет вам создать новый образ собственного Я. Попробуйте прожить по этим правилам 21 день, прочувствуйте их, и вы убедитесь, что тревога, чувство вины, раздражение исчезнут, а уверенность в себе, в собственных силах возрастет.

КАК СТАТЬ ПРЕУСПЕВАЮЩЕЙ ЛИЧНОСТЬЮ

ФАКТЫ И СУЖДЕНИЯ

Многие врачи убеждены, что основной причиной невротизации является "путаница" в информационном потоке нашей нервной системы. Вы не в состоянии реагировать правильно, если информация, на которую вы опираетесь в своих действиях, неверна или искажена. Чтобы эффективно разделаться с проблемой, вы должны иметь определенное представление о ее истинном характере. В большинстве случаев в основе возникновения конфликта между людьми лежит "неправильное понимание", недоразумение.

Мы часто ожидаем, что окружающие будут реагировать на те же самые факты или обстоятельства так же, как и мы, делая те же самые выводы. Мы забываем, и об этом уже говорилось выше, что человек реагирует не на реальные факты, а только на свои представления о них. Посторонние люди занимают ту или иную позицию большей частью вовсе не из желания причинить нам неприятности, не из чистого упрямства, не по злему умыслу, а только потому, что понимают и истолковывают ситуацию иначе, чем мы. Они всего лишь адекватно отзываются на то, что, по их мнению, является истинным положением вещей. И если мы, вместо того чтобы упрекать их в упрямстве и злонамеренности, отметим искренний характер этих, пусть неверных, убеждений, то сделаем немало для сглаживания конфликтов и лучшего взаимопонимания. Задайтесь вопросами: "Как это представляется ему?", "Как он интерпретирует ситуацию?", "Что он в связи с этим чувствует?" Попробуйте понять, почему он поступает именно таким образом.

Очень часто возникает недоразумение, когда мы к фактам добавляем собственное мнение и в итоге приходим к неверному заключению.

Факт: муж имеет привычку с хрустом перебирать суставы пальцев рук. Суждение: он делает это нарочно, чтобы меня позлить. Факт: два приятеля шепчутся, а когда вы подходите, смущенно замолкают. Суждение: они сплетничают обо мне.

Жену удалось убедить, что раздражающая ее манера поведения мужа не была преднамеренной и не имела целью вывести ее из себя. Когда она перестала воспринимать его действия как личное оскорбление, ей удалось хладнокровно проанализировать ситуацию и найти подходящее противоядие.

Нередко на воспринимаемую нашими органами чувств информацию мы еще накладываем наши страхи, тревоги, желания. Но чтобы эффективно справляться с ситуацией, мы должны быть готовы смотреть правде в глаза. Только поняв истинную суть, мы в состоянии правильно реагировать. Мы должны видеть и принимать правду, какой бы она ни была: приятная или горькая. Мы ведь неохотно признаемся даже себе в своих промахах, просчетах, недостатках, в том, что мы в чем-то не правы. Мы не любим сознаваться, что ситуация совсем не такова, какой мы хотели бы ее видеть, и тогда начинаем себя обманывать. Но, скрывая от себя правду, мы "искривляем" и собственную реакцию на ситуацию. Кто-то сказал, что здорово помогает ежедневно признаваться себе хотя бы в одном собственном неверном поступке или в ошибочной мысли. Преуспевающая личность не только не обманывает других, но обычно честна и наедине с собой. Человек не может быть искренним с другими, если обманывает сам себя, прикрываясь "целесообразностью" или "необходимостью".

Итак, второе условие успеха -- умейте смотреть правде в глаза.

Рекомендация. Постарайтесь иметь правдивую информацию -- хорошую или плохую -- относительно самого себя, своих проблем, окружающих вас людей, ситуаций. Примите на вооружение девиз: "Не важно, кто прав, важна правда". Ваш "автопилот" вносит поправки и сохраняет верное направление движения. Признавайте свои ошибки и промахи, но не проливайте над ними слезы. Исправляйте их и двигайтесь дальше, вперед. Строя взаимоотношения с людьми, старайтесь оценивать различные ситуации не только со своих, но и с их позиций.

СТАВКА НА САМОГО СЕБЯ

Поставить цель и правильно оценить ситуацию -- далеко еще не все. У вас должна быть и решимость действовать, ибо цели, желания, устремления становятся реальностями только в результате конкретных действий.

"Нападение -- лучшая защита", -- любил повторять адмирал Уильям Хаксли и добавлял, что этот девиз применим не только на войне. Любые проблемы -- личные, государственные, военные, по его словам, делаются менее сложными, если от них не увилывать, а встречать лицом к лицу. Робко коснитесь чертополоха рукой, говаривал Халси, и он вас уколёт, ухватите смело, и его колючки раскрошатся.

Ничто в этом мире не бывает гарантированным на 100 процентов. Очень часто преуспевающий человек отличается от неудачника не способностями, не яркими идеями, а смелостью, готовностью сделать ставку на собственные идеи, пойти на обдуманый риск и действовать.

Когда мы говорим о смелости, то нередко имеем в виду некие героические поступки в необычных, экстремальных ситуациях, например в бою или во время кораблекрушения. Но повседневная жизнь, если мы хотим пользоваться ее плодами, также требует немало смелости и мужества.

Когда люди, столкнувшись с проблемой, опускают руки и бездействуют, они, как правило, начинают чувствовать себя "загнанными в угол", "попавшими в капкан", у них даже появляются самые разнообразные симптомы физических расстройств.

Таким людям я обычно говорю: "Тщательно проанализируйте ситуацию, мысленно оцените разнообразные доступные вам пути, каждый из вариантов. Остановите свой выбор на том, который вам кажется наиболее благоприятным, и действуйте. Если мы ничего не будем предпринимать до тех пор, пока не появится абсолютная уверенность в успехе, мы ничего не добьемся. Слов нет, в любое время, когда что-то делаешь, можно допустить и ошибку. Любое принятое решение может в итоге оказаться неверным. Но вы должны ежедневно иметь мужество действовать, рискуя ошибиться, потерпеть неудачу, претерпеть обиду. Лучше шагнуть в неверном направлении, чем всю жизнь топтаться на одном месте. Начав двигаться, вы сразу обретаете возможность при необходимости скорректировать направление движения. Ваш "автопилот" не может работать, как положено, если вы не шевелитесь".

Вы никогда не задумывались над тем, почему склонность к рискованным предприятиям присуща человеческой природе? Я лично считаю, что подобная склонность -- природный инстинкт, который, если его правильно использовать, должен побуждать нас делать ставку на самих себя, рисковать, используя собственные творческие возможности. Веря в себя и действуя смело, мы, по сути, ведем азартную игру, рискуем, опираясь на наши собственные дарования. По моему мнению, люди, заболевшие "игорной лихорадкой", завсегда игорных домов - это те, кто сдерживал естественный инстинкт, боясь жить творчески и действовать смело. Человек, который не решается "сделать ставку" на себя при решении повседневных проблем, вынужден делать ее где-то еще. Тот, кто не рискует действовать смело в жизни, порой старается испытать сладостное чувство отваги с помощью алкоголя. Вера в собственные возможности и смелость -- естественные человеческие инстинкты, и мы постоянно ощущаем потребность выразить их тем или иным путем.

Итак, третье условие успеха -- будьте смелы, решая свои проблемы, умейте рисковать.

Рекомендация. Ради достижения желаемой цели вы не должны бояться отдельных ошибок и, может быть, ударов судьбы. Но ни в коем случае не оценивайте себя слишком низко. Военный психиатр генерал Чеймберз говорил: "Большинство людей и не подозревают, насколько они храбры. Фактически много потенциальных героев, мужчин и женщин, всю свою жизнь проводят в сомнениях. Если бы они только узнали, каков из подлинный потенциал, это придало бы им уверенности в своих силах, помогло бы преодолеть множество проблем и даже справиться с серьезными кризисами". Итак, мы располагаем нужными ресурсами, но никогда не узнаем о них, если не будем действовать и не позволим им поработать на нас.

Рекомендую тренировать в себе смелость и решительность действий даже в мелочах. Не ждите большого события, чтобы совершить героический поступок. Повседневная жизнь также требует смелости и отваги. Развивая смелость в обычной повседневности, вы обретаете способность действовать храбро и в более серьезной ситуации.

ДОБРОТА РАВНА САМОУВАЖЕНИЮ

Психологи убедительно доказали, что наше отношение к себе, как правило, совпадает с нашим отношением к окружающим нас людям. Когда человек становится снисходительнее к другим, он неизменно делается милосерднее и к себе. Человек, который с пренебрежением отзывается о людях, в глубине души не уважает и себя и не может иметь подлинного чувства собственного достоинства. Судя о других, он невольно дает оценку самому себе. Наиболее эффективный из известных способов преодоления навязчивого ощущения собственной вины сводится к следующему: нужно перестать мысленно порицать, осуждать и ненавидеть людей за их недостатки. Вы создадите лучший и более адекватный образ собственного Я, когда осознаете, что ваши сограждане заслуживают более высокой оценки.

Постарайтесь понять позиции, чувства, желания тех, кто рядом с вами. Чаще думайте о том, чего хочет ваш коллега, сосед, близкий вам человек, о его интересах и переживаниях. Когда жена моего друга спрашивает его, "любит ли он ее", мой друг обычно отвечает в шутливой манере: "Разумеется, каждый раз, когда я об этом думаю". Вы не сможете понять людей, если не начнете думать о них хоть чуть-чуть. Обращайтесь с людьми так, будто все они весьма важные особы, не затрагивайте их самолюбие.

Однажды Томас Карлейль заметил, что самое страшное неверие -- это неверие в самого себя.

Можно добавить, что из всех "волчьих ям", которые встречаются человеку на жизненном пути, пожалуй, самой опасной и наиболее трудно преодолеваемой является та, которую он роет себе сам и которая выражается в словах: "Все бесполезно, я этого сделать просто не могу". Наказание за подобную слабость всегда сурово -- человек не только тем самым лишает себя заслуженных благ, но и общество, в котором он живет, лишается духовных и материальных ценностей.

Именно в те дни, когда мы особенно сомневаемся в себе, в своих способностях выполнить поставленную задачу, то есть нами овладевает "страшное неверие", с нами особенно трудно ужиться и ладить.

Твердо усвойте: заниженное мнение о себе -- не достоинство, а порок. Например, ревность -- этот бич многих браков -- почти всегда следствие сомнений в собственной полноценности. Человек с достаточно развитым чувством собственного достоинства никогда не испытывает вражды к другим людям, не стремится все время что-то доказывать, в состоянии яснее видеть реальные факты, не требует от других чрезмерного внимания к себе.

Домашняя хозяйка, вообразившая, что если "подтянуть" лицо, то муж и дети станут ее больше уважать и ценить, в действительности нуждалась в более высокой самооценке. Зрелый возраст, пара морщинок и несколько седых волос явились причиной возникновения у нее комплекса неполноценности. В результате она стала чересчур болезненно воспринимать даже самые безобидные реплики членов своей семьи.

Итак, четвертое условие успеха -- доброта к людям и высокое самоуважение.

Рекомендация. Перестаньте думать о себе как о человеке, потерпевшем в жизни неудачу, ничего не стоящей личности. Прекратите жалеть себя, поскольку судьба якобы обошлась с вами несправедливо. Выполняйте предложенные выше упражнения для создания адекватного образа собственного Я.

Почему люди испытывают благоговейный трепет, созерцая звезды, бескрайние океанские просторы, красоту цветов или изумительный закат солнца, и в то же время принижают себя -- самое удивительное творение Природы? Признание собственной ценности не имеет ничего общего с эгоизмом, если вы, конечно, не вообразите, что в том, кто вы есть, только ваша заслуга. Не "уценивайте" это чудесное творение -- вашу личность лишь потому, что вы до сих не сумели воспользоваться им соответствующим образом. Не уподобляйтесь тому школяру, который утверждал, что "пишущая машинка печатает с грамматическими ошибками".

Самоуважение всегда начинается с признания ценности, уникальности всех людей. Проявляйте уважение к любому человеку. Как только вы начинаете относиться к своим согражданам с искренним вниманием, ваше самоуважение сразу же возрастет. Ибо подлинное самоуважение базируется не на ваших великолепных деяниях, не на имущественном положении, не на отметках, а на признании собственной ценности как Человека. Согласившись с данной истиной, вы неизбежно придете к заключению, что по той же самой причине уважения заслуживают все люди.

Мне нравится история, которую замечательно рассказывал американский д-р Кен МакФадлэнд.

Так уж сложилось, что один джентльмен работал с четырех часов пополудни до начала ночной смены и после работы всегда шел домой пешком. Однажды ночью луна сияла настолько ярко, что он решил пойти напрямик через кладбище и тем самым сэкономить, грубо говоря, километр ходьбы. Никаких инцидентов не произошло, так что он стал повторять этот маршрут регулярно, всегда придерживаясь одной и той же дорожки. И вот, топая в какую-то из ночей привычным путем через кладбище, он не заметил, что днем в самом центре его тропки была вырыта могила. Наш трудяга угодил прямо в эту могилу и немедленно начал предпринимать отчаянные усилия вылезть оттуда. Однако все его старания потерпели неудачу, и через несколько минут он решил отдохнуть и подождать до утра, когда кто-нибудь поможет ему выкарабкаться.

Он сел в углу глубокой ямы и уже наполовину спал, когда в ту же могилу случайно оступился какой-то пьяница. Его появление по соседству разбудило нашего знакомого, поскольку пьяный, как раньше он, тоже стал предпринимать отчаянные усилия выбраться, судорожно цепляясь пальцами за стенки и срывая ногти. Наш герой протянул руку, коснулся ноги пропойцы и сказал:

"Друг, ты не сумеешь выйти отсюда..." -- но тот смог! Вот что значит мотивация!

ВЫ -- УЖЕ ЛИЧНОСТЬ.

Успех способствует формированию уверенности в своих силах. Когда мы впервые приступаем к какому-нибудь делу, у нас, как правило, еще мало уверенности в благополучном исходе задуманного. Так бывает, когда мы учимся ездить на велосипеде, выступать перед обширной аудиторией или делать хирургическую операцию. Но совершенно справедливо говорят, что успех способствует успеху. Даже совсем маленькую удачу можно сделать ступенькой на пути к более внушительным результатам. Тренеры боксеров уделяют пристальное внимание подбору партнеров для поединка, чтобы дать возможность своим подопечным двигаться от одной победы к другой. Что же нужно делать, чтобы постепенно накопить опыт преуспевания?

Прежде всего важно привыкнуть забывать неудачи и помнить только успехи. Практика повышает мастерство и улучшает показатели, будь то баскетбол, гольф или коммерция. И это вовсе не результат бесконечных повторений, которые сами по себе ничего не дают. Если бы дело обстояло так, то мы запоминали бы наши промахи, а не удачу. Например, человек, который тренируется в набрасывании колец, обычно промахивается чаще, чем попадает в цель. По идее он должен бы стать первоклассным специалистом по промахам, ибо именно их он преимущественно практиковал. Между тем, хотя количество промахов может в десять раз превышать число попаданий, по мере продолжения тренировок промахов становится все меньше, а попаданий все больше. Такое возможно только потому, что ваша нервная система автоматически усиливает влияние успешных попыток и забывает промахи. Таков принцип работы нашего внутреннего Механизма Успеха.

Но как поступает большинство из нас? Мы сами разрушаем уверенность в собственных силах и способностях, без конца вспоминая неудачи и предавая забвению успехи. Мы не просто вспоминаем неудачи, а запечатлеваем их в нашем мозгу с помощью эмоций. Мы осуждаем себя, стыдим и каемся (эти чувства в высшей степени эгоистичны и эгоцентричны. В итоге уверенность в себе улетучивается.

Не имеет никакого значения, сколько раз в прошлом мы допустили ошибку. Значение имеет только успешная попытка, которую следует помнить и о которой нужно постоянно думать. Чарльз Кеттеринг как-то сказал, что юноша, желающий стать ученым, должен быть готов, прежде чем добиться успеха, 99 раз потерпеть неудачу и не утратить веры в себя.

Рекомендация. Используйте ошибки и промахи в процессе обучения, а затем забудьте о них. Сознательно вспоминайте и мысленно рисуйте в деталях прошлые успехи. Каждый из нас когда-то в чем-нибудь да преуспел. Начиная какое-нибудь новое дело, постарайтесь воспроизвести те ощущения, которые вы испытали во время прошлых удач, пусть даже самых незначительных.

Больше всех мучаются и страдают люди, которые из кожи лезут вон, стремясь доказать себе и другим, что они не такие, какие есть на самом деле. И ни с чем не сравнить чувство облегчения и радости, которое охватывает человека, когда он наконец перестает притворяться и соглашается быть самим собой. Успех обеспечивается реализацией действительных способностей человека: он часто ускользает от тех, кто норовит разыгрывать из себя "важную персону", и приходит почти автоматически, когда человек перестает напрягаться и выражает готовность быть самим собой.

Удивительные успехи, которые обычно сопровождают возникновение реального образа собственного Я, никоим образом не являются результатом трансформации индивидуальности, а только ее более полного осознания, реальной оценки и раскрытия самим человеком. Ваша индивидуальность теперь такая же, какой была и раньше и какой будет всегда. Вы ее не создавали и поэтому не в состоянии изменить. Однако вы можете лучше понять и эффективнее использовать то, что уже имеется, если создадите правильную картину своего реального Я. Бесполезно стремиться быть кем-то. Вы уже важная персона, но совсем не потому, что, заработали миллион долларов, владеете самым дорогим автомобилем или, быть может, выиграли кучу денег в бридж, а просто потому, что Вы -- это Вы.

Большинство из нас значительно лучше, мудрее, компетентнее, чем это себе представляет. Выработывая адекватный образ собственного Я, мы вовсе не изобретаем новые способности и таланты, а лишь высвобождаем уже существующее.

Итак, пятое условие успеха -- уверенность в себе, а для этого мало всегда оставаться самим собой. Скажите себе: Я -- это Я, остальное не имеет значения.

Наша личность -- это совокупность наших привычек, взглядов, профессиональных навыков, которые мы используем для самовыражения.

ВАШИ ОШИБКИ -- ЭТО НЕ ВЫ

Признать свою индивидуальность -- значит примириться с собой, с таким, каким вы являетесь в данный момент, со всеми вашими недостатками, слабостями, дефектами, а также ценными качествами и сильными сторонами. Это сделать, конечно, легче, если вы поймете, что отрицательные моменты хоть и присущи вам, но совсем не воплощают ваше Я. Многие никак не решаются не столь необходимое для душевного равновесия признание собственной индивидуальности -- они неизменно отождествляют себя с собственными промахами. Ваши ошибки ни в коей мере не означают, что вы сами являетесь ошибкой. Возможно, вам пока не удалось выразить себя полностью, но это еще не означает, что вы никчемный человек.

Прежде чем исправлять ошибки и недостатки, нужно их опознать и осознать.

Первый шаг на пути к знаниям -- выявление тех сфер, в которых вы несведущи. Первый шаг к тому, чтобы стать сильным, -- осознание своей слабости. Все религии учат, что первый шаг на пути к спасению -- покаяние в грехах. Двигаясь по пути к абсолютному самовыражению, мы для корректировки курса должны использовать негативную информацию. То есть сначала мы должны согласиться с тем фактом, что наше Реальное Я всегда несовершенно, незаконченно, далеко от идеала.

Никому никогда не удастся в течение жизни полностью раскрыть и реализовать все потенциальные возможности своего Подлинного Я. Невозможно исчерпать весь потенциал присущих этому Я дарований. Мы всегда в состоянии добавить что-то к своим знаниям, трудиться еще лучше, вести себя достойнее. Реальное Я несовершенно по объективным причинам: в течение всей жизни оно постоянно продвигается в направлении идеальной цели, но ему никогда не суждено ее достигнуть. Реальное Я -- не статический, а динамический феномен. Процесс его развития не имеет ни начала, ни конца.

Очень важно научиться принимать свое Я со всеми его дефектами и недостатками, ибо это наше единственное "средство передвижения". Часто больные неврозом ненавидят и отвергают свое Реальное Я именно из-за его несовершенства. Вместо него они пытаются создать вымышленное Идеальное Я, свободное от каких бы то ни было изъянов. Подобная самомистификация связана с огромным психическим дискомфортом, с непрерывными разочарованиями и крушениями надежд, которые неизбежны, когда они пытаются действовать в реальном мире с вымышленным образом собственного Я. Карета, возможно, не самое удобное транспортное средство, но она все же доставит вас к назначенной цели скорее, чем нарисованный реактивный самолет.

Рекомендация. Научитесь быть снисходительным к собственному несовершенству. Необходимо осознавать свои недостатки, но было бы неправильно ненавидеть себя из-за них. Не смешивайте вашу индивидуальность с вашими поступками. Если вы допустили ошибку, "сбились с курса", то это вовсе не означает, что вы погибший или никчемный человек. Если на пишущей машинке отпечатан текст с ошибками или на скрипке взята фальшивая нота, это не значит, что пишущая машинка или скрипка никуда не годятся. У вас нет оснований относиться к себе с неприязнью только потому, что вы -- не само совершенство. Вы в этом совсем не одиноки.

Собственно говоря, никто не совершенен, а те, кто это утверждает, обманывают себя и других.

ВАША ПОДЛИННАЯ СУТЬ

Личность -- влекущее и таинственное нечто, которое легко увидеть, но трудно описать. Ее нельзя получить от кого-то, это внутренний дар.

То, что мы называем личностью, -- есть внешнее свидетельство уникальной творческой индивидуальности или свободное и полно выраженное ваше истинное Я.

Оно притягательно в любом человеке. Оно обладает мощным воздействием на окружающих, давая им ощущение соприкосновения с чем-то настоящим, очень крупным, что способно изменить и других.

Чем так привлекательны маленькие дети? Вовсе не тем, что они делают, знают или умеют то или другое, а именно тем, что они представляют собой нечто необычное. Всякий младенец -- Положительная личность. Никакого легкомыслия, неискренности, лицемерия. На своем языке, который в основном состоит из плача и воркования, он выражает подлинные чувства и говорит, "что думает". Здесь нет места хитрости и обману. Младенец честен в своих эмоциях. До известной степени он может служить наглядным воплощением заповеди "будь сам собой". У него нет затруднений с самовыражением, поскольку он полностью расторможен.

ПОЛЬЗА И ВРЕД НЕГАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Всякий человек обладает этим загадочным даром, именуемым личностью. Когда мы говорим о ком-то, что это "настоящая личность", то обычно хотим сказать, что он сумел высвободить, раскрепостить присущий ему творческий потенциал, способен выразить свое истинное Я. Словосочетания "слабая личность", "заторможенная личность" подразумевают, что человек не сумел проявить свое творческое Я. Он сдерживает, сковывает его; он, если хотите, запер его на замок, а ключ выбросил.

Симптомы "заторможенности" многочисленны и разнообразны. Это робость, повышенная застенчивость, нерешительность, неприветливость, комплекс вины, раздражительность, неумение ладить с людьми.

Помимо неудач на жизненном поприще, главное разочарование, ожидающее такого человека, связано с неспособностью быть самим собой, полно выразить свое Я. И это, как правило, накладывает отпечаток на все, за что ни берется такой человек.

Исследования в области кибернетики помогли нам лучше разобраться во внутреннем мире заторможенной личности и понять, в каком направлении двигаться, чтобы снять оковы и высвободить истинное Я из самоизоляции.

Негативная информация обычно является для человека средством предостережения, сигналом опасности. Она как бы говорит: "Внимание, вы ошиблись, сделайте по-другому". Ее задача -- "подправить" ваш курс или изменить темп движения, но никак не застопорить его. Негативная информация призвана обратить ваше внимание на то, что требуется корректировка.

Но если негативная информация поступает в избыточном количестве или если наш собственный механизм излишне чувствителен, то вместо корректировки реакции происходит полное ее торможение.

Излишняя негативная информация и торможение идут рука об руку. Преувеличенно реагируя на негативную информацию или на критику, мы можем прийти к заключению, что мы не слегка "отклонились от курса", но ошибаемся уже во всем.

Лесоруб или охотник обычно находят дорогу к оставленной сторожке, ориентируясь, например, на какое-нибудь высокое дерево, видимое на приличном расстоянии. Возвращаясь, они постоянно сверяют направление движения с избранным ориентиром. Временами вежа может уходить из поля зрения, но ведь не придет же охотнику в голову, что, быть может, вообще не следует идти.

И все-таки многие из нас подчас делают подобный неразумный вывод. Когда мы замечаем, что наша манера выражения своего истинного Я неверна, бьет мимо цели, ошибочна, мы почему-то нередко заключаем, что самовыражение, как таковое, вообще излишне, ошибочно, что стремиться к цели, к счастью (к нашему конкретному дереву) вообще не следует.

Итак, негативная информация в чрезмерных количествах мешает принимать необходимые решения или вообще тормозит всякое движение к цели.

Лондонский врач Колин Черри в одной из статей высказал предположение, что причиной заикания является "чрезмерный контроль". Чтобы проверить свое суждение, он отобрал 25 человек с тяжелыми формами заикания, снабдил их наушниками, которые транслировали громкие звуки, заглушавшие собственные голоса испытуемых, и предложил им вслух читать заранее подготовленный текст в условиях, исключавших возможность самоконтроля и самокритики. Результаты были просто поразительны. Другой группе людей, страдавших тем же недостатком, предложили повторять за человеком, который читает вслух, или за диктором телевидения произносимый ими текст. Многие из заик в состоянии говорить нормально и свободно в условиях, когда не было времени на "опережающую самокритику", в условиях, которые буквально вынуждали произносить фразы спонтанно, синхронизировать свою речь и быстро поправлять ошибки. Последующие аналогичные тренировки позволили им научиться вообще говорить нормально.

Это стало возможным, поскольку была устранена чрезмерная негативная информация и возможность самокритики, что резко снизило уровень беспокойства и излишнюю осторожность. Исчезла скованность, качество речи заметно улучшилось. То есть с помощью этого метода была расторможена или "высвобождена из заточения" личность человека, после чего наступило улучшение показателей и в других сферах.

ЧРЕЗМЕРНАЯ СТАРАТЕЛЬНОСТЬ СРОДНИ ТРЕВОГЕ

Вы когда-нибудь пробовали вдеть нитку в иголку? Если пробовали, то, вероятно, заметили, что на первых порах всякий раз, когда вы подводили твердой рукой нитку к иголке и пытались продеть ее сквозь маленькое ушко, ваша рука как бы непроизвольно дергалась и нитка проскакивала мимо.

Попытка налить жидкость в узкое бутылочное горлышко часто сопровождается схожими движениями. Вы в состоянии держать руку совершенно спокойно только до того момента, пока не пытаетесь осуществить задуманное, затем по какой-то непонятной причине ваша рука начинает вздрагивать – и жидкость льется мимо.

Врачи называют это явление тремором цели. Он случается с совершенно нормальными людьми, когда они, выполняя какую-то работу, слишком стараются не допустить ошибки. При определенных заболеваниях мозга подобный тремор может приобрести резко выраженный характер. Пациент в состоянии держать руку ровно до тех пор, пока не возникает необходимость совершить какое-нибудь действие. Но попросите его вставить ключ в замочную скважину, и рука уже не может выполнить эту простую операцию с одного раза, она непременно сперва качнется в разные стороны не менее чем на 8-10 см. Такой пациент может устойчиво держать в руке шариковую ручку, но предложите ему написать собственную фамилию – и рука начнет неудержимо дрожать. Если он в довершение всего станет особенно стараться не допустить ошибки в присутствии посторонних лиц, то может случиться, что он вообще окажется не в состоянии даже расписаться.

Этим людям можно помочь, и порой весьма существенно, если обучить их технике расслабления, убедить в том, что слишком большие усилия, связанные с напряженностью, только вредят, что не следует чересчур стараться не допускать промахов.

Подобная старательность представляет собой одну из форм чрезмерной негативной информации. В результате, как и в случае с заиками, которые пытаются предупредить возможные ошибки, возникает крайняя скованность, и следовательно, скверное исполнение. Чрезмерная старательность и тревога сродни друг другу, поскольку в равной степени связаны с беспокойством по поводу возможных промахов и неудач, с боязнью ошибиться, слишком большими сознательными усилиями все сделать правильно.

ЧТО ДУМАЮТ ОБО МНЕ ДРУГИЕ?

Джеймс Манган, известный коммерсант, автор ряда книг, рассказывал, что, впервые оказавшись в обществе совсем незнакомых людей, он ужасно стеснялся, особенно если приходилось обедать или ужинать где-нибудь в первоклассном ресторане. Когда он шел по залу, ему казалось, что взоры присутствующих обращены только на него, что все они насмешливо или критически осматривают его. Он мучительно ощущал каждое свое движение, жест, осанку, внимательно следя за тем, как он ступает, сидит, какие у него манеры, как он ест, пьет. От этого все его действия становились неловкими, неуклюжими, какими-то одеревенелыми. "Почему же я постоянно чувствую себя не в своей тарелке?" -- задавался он вопросом. Ведь он был достаточно

хорошо воспитан и знал, как себя вести в обществе. Он никогда не ощущал похожего стеснения и неловкости, когда ел на кухне с родителями.

В конце концов он понял, что у родителей он не думал о своем поведении, просто не обращал на это внимания, не был излишне осторожным, не контролировал каждый свой шаг, не заботился о том, какое впечатление производит. Он чувствовал себя спокойно, без напряжения, поэтому у него все выходило как надо.

И Джеймс Манган решил, что всякий раз, когда ему придется ужинать в фешенебельном ресторане, он станет воображать, что находится у родителей, и вести себя соответственно. Таким путем ему в короткий срок удалось избавиться от сковывающей его стеснительности.

Причинно-следственную связь между чрезмерной негативной информацией и нашей самооценкой заметить не трудно.

Мы постоянно получаем разного рода информацию от окружающих нас людей. Улыбка, нахмуренные брови, сотни других едва заметных признаков одобрения или порицания, наличия интереса или его отсутствия непрерывно сообщают нам о том, как мы действуем, правильно ли ведем себя, попадаем в цель или промахиваемся. В любой ситуации всегда имеет место взаимодействие между говорящим и слушающим, между "актером и зрителем". Без такой устойчивой обоюдной связи жизнь людей была бы почти невозможна, а если и возможна, то была бы тускла, скучна, суха, без воодушевляющей "искры".

Талантливые актеры, ораторы способны ощущать контакт с аудиторией, и это чувство помогает им. Люди, обладающие притягательными личными качествами, пользующиеся популярностью в обществе, обычно в состоянии правильно воспринимать информацию от окружения, спонтанно и творчески на нее реагировать. Человека, не способного воспринимать "сигналы", как правило, называют "бесчувственным", замкнутым или равнодушным. Вы теряете связь с окружением и становитесь в социальном плане никому не интересны.

Однако негативная информация может играть и созидательную роль, но только в том случае, если она воздействует автоматически, спонтанно и на уровне бессознательного, а не придумана человеком сознательно.

Если вы слишком озабочены тем, "что подумают другие", чересчур стараетесь понравиться, чрезмерно чувствительны к одобрению или порицанию окружающих, значит ваша негативная обратная связь страдает существенными изъянами, вы "заторможен", слишком заняты собой и, как правило, часто терпите неудачи. Об этом же свидетельствует стремление постоянно и сознательно контролировать каждый свой поступок, каждое слово, каждое действие.

Когда вы чересчур стараетесь произвести хорошее

впечатление, вы душите, сдерживаете, тормозите свое творческое Я и в результате заставляете думать о себе хуже, чем вы есть на самом деле.

Если хотите действительно произвести благоприятное впечатление, то никогда не пытайтесь делать это сознательно, преднамеренно и только с этой единственной целью.

Никогда не уделяйте повышенного внимания тому, что люди думают о вас, как они вас оценивают.

Известный педагог и психолог доктор Альберт Уиггам поведал, что в детстве был настолько застенчив, что с трудом находил в себе силы отвечать в школе уроки у доски. Он избегал людей и мог говорить с ними, лишь опустив голову и потупив взор. Все его отчаянные попытки побороть застенчивость оканчивались безрезультатно. Но однажды ему пришлось голову, что все дело в чрезмерном восприятии мнения окружающих людей. Он был излишне чувствителен к тому, как другие могут оценить его слова, действия, даже самые незначительные поступки, и эта мысль приводила его в сильнейшее замешательство, сбивала с толку, не позволяла сосредоточиться. Наедине с собой Уиггам не переживал ничего подобного. Он был спокоен, уравновешен; в голову ему приходили интересные и оригинальные идеи. Ему было легко и свободно с самим собой.

И тут Уиггам понял, что пора перестать бороться со своим самосознанием -- собственным образом своих качеств, способностей, внешности, социальной значимости, а вместо этого стараться чувствовать, действовать, мыслить так, словно он один, не обращая внимания на то, что другие могут о нем подумать или как оценят его. Полное игнорирование мнений и суждений людей относительно собственной персоны не сделали Уиггاما черствым, заносчивым или абсолютно безразличным к другим, ибо человек не в силах совершенно устранить негативную обратную связи, как бы он ни напрягался. Но усилия в данном направлении помогли ему снизить свою восприимчивость к негативной информации. Он стал легко уживаться с людьми и, посвятив себя социальным проблемам, стал выступать с лекциями перед большими аудиториями, не испытывая ни робости, ни стеснительности.

"СОВЕСТЬ ДЕЛАЕТ НАС ТРУСАМИ"

Так сказал когда-то Шекспир, так говорят современные психиатры и осведомленные, как никто, священники.

Совость -- это приобретенный в процессе воспитания -механизм негативной обратной связи, относящийся к сфере этики и морали. Если накопленная информация соответствует принятым в обществе нормам относительно того, что такое "хорошо" и что такое "плохо", а сам механизм не излишне чувствителен, а прагматичен, тогда совесть "полезное устройство", освобождающее нас от необходимости постоянно решать вопрос, правильно ли мы поступаем. Совесть направляет, ведет нас по узкой, но прямой тропе к нужной цели.

Как и всякая другая система обратной связи, совесть выполняет свою миссию автоматически и на уровне подсознания.

Однако порой совесть может сама оказаться не права. Все зависит от ваших понятий добра и зла. Если они реалистичны и разумны, то совесть становится для вас союзником при столкновении с реальным миром, надежным компасом в плаваньи по волнам социальной морали, компасом, который помогает держаться подальше от бед, избегать жизненных рифов. Но если ваши убеждения не совпадают с существующими реалиями, то ваш компас, именуемый совестью, уведет вас в сторону от правильного курса к нежелательной цели, чреватой хлопотами, тревогами и всевозможными неприятностями.

Если, например, в процессе воспитания вы усвоили, что иметь на одежде пуговицы грешно (а бывает и так), то всякий раз, когда вам придется носить одежду с пуговицами, вы будете испытывать угрызения совести. Если же вы выросли в крепком убеждении, что, отрезав человеку голову, высушив ее и повесив как трофей на стену, вы совершаете справедливый и достойный настоящего мужчины поступок, то, не сделав этого, вы будете чувствовать себя виноватым, недостойным и неполноценным человеком. Дикарь из племени охотников за головами назвал бы это "грехом упущения".

Совесть должна помочь вам обрести счастье, повысить способность к деятельной жизни. Но чтобы ваша совесть стала для вас верным и добрым гидом, опорой должна служить правда. Иначе слепое следование велениям совести может сделать вас несчастным, выбить из колеи.

Немало вреда причиняют нам и попытки с моральных позиций рассматривать вопросы, не имеющие к морали никакого отношения. Например, выражение или не выражение собственного Я никоим образом не является этической проблемой, если оставить в стороне тот факт, что реализовать данные нам от природы таланты и способности -- наш долг.

И тем не менее самовыражение может приобрести с точки зрения вашей совести аморальную окраску, если, скажем, в детстве вас постоянно сдерживали, стыдили, высмеивали и даже, быть может, наказывали, когда вы пытались выразить собственные мысли, если вас упрекали в том, что вы "рисуетесь", хотите показать себя в выгодном свете. В этих условиях в ребенке формируется убеждение, что проявлять свои способности, выдвигать собственные идеи, "высовываться" с какими-то предложениями, да и вообще быть чересчур словоохотливым -- нехорошо.

Если ребенка наказывают, когда он сердится или раздражается, стыдят, когда он чего-то боится, смеются над ним, когда он открыто проявляет любовь и привязанность, то у такого ребенка складывается убеждение, что явно выражать свои чувства -- дурно. Некоторых детей учат, что грешно выказывать "плохие эмоции": гнев, страх и т.п. Но, сдерживая "плохие эмоции", вы одновременно тормозите и творческие эмоции. Ведь, по сути, чувства нельзя делить на хорошие и плохие, а только на соответствующие и несоответствующие обстоятельствам. Когда вы встречаетесь в лесу один на один с медведем, то, вполне естественно, испытываете страх. А если вам нужно устранить какое-то препятствие, используя только физическую силу, то порой очень полезно крепко рассердиться. Контролируемый и целенаправленный гнев -- важный элемент отваги.

В каких же случаях совесть в самом деле способна превратить человека в труса? Многие из людей, заторможенных неправильно сформировавшимся нравственным самосознанием, одним из выражений которого и является наша совесть, в любом виде деятельности предпочитают занимать "заднюю скамейку", держаться в тени. Они чересчур восприимчивы, слишком много и озабоченно размышляют о том, а имеют ли они вообще право рассчитывать на успех даже в самом благородном деле и насколько он ими заслужен. В глубине души они считают, что не имеют права на заметное место в обществе; кроме того, слишком обеспокоены тем, как бы окружающие не подумали, что они пытаются выставить себя в выгодном свете.

Волнение перед выходом на сцену, страх перед аудиторией - - хорошо известные и широко распространенные явления. Эти переживания легко понять, если взглянуть на них под углом чрезмерной негативной информации. Страх перед аудиторией -- во многих случаях проявление детской боязни наказания за попытку высказать собственное мнение, за стремление "высунуться", "похвастаться" своими знаниями. Эти вещи с детства кажутся нам заслуживающими наказания. Чувство страха перед аудиторией достаточно ясно показывает почти универсальный характер такого явления, как подавление, сдерживание самовыражения.

ПРЕКРАТИТЕ САМОИСТЯЗАНИЕ

Если вы принадлежите к тому сонму людей, которые несчастливы, потому что жизнь их осложняет скованность, застенчивость, то вам необходимо сознательно и настойчиво упражняться в расторможенности. Вам нужно заставлять себя быть менее осторожными и осмотрительными, менее озабоченными и придирчивыми к себе, а привыкнуть говорить и действовать спонтанно, а не размышлять подолгу и основательно над каждым своим словом, каждым поступком.

Когда я даю такие рекомендации пациентам, то часто слышу в ответ: "Не думаете ли вы, доктор, что я вообще могу избежать всех тревог и вовсе не заботиться о результатах моих усилий? Кроме того, мне кажется, общество нуждается в определенной доле сдержанности, иначе мы превратимся в дикарей. Если мы начнем выражать свои чувства, ничем себя не ограничивая, то скоро станем лупить по физиономии каждого, кто с нами не согласен".

"Да, -- обычно говорю я в таком случае, -- мир действительно нуждается в определенной доле сдержанности, но только не вы. Ведь речь идет об "определенной доле", а у вас столько сдержанности и

заторможенности, что вы похожи на больного с температурой 40 градусов С, который шепчет: "Это ничего. Телу полезно тепло". Слов нет, телу необходимо тепло, но я говорю здесь лишь о снижении температуры, дабы вообще не погибнуть".

Путь к цели проходит по тропе, пролегающей между излишней и недостаточной сдержанностью. Если вы терпите поражение из-за сдержанности, выходящей за некие разумные границы, вы должны принять соответствующие меры к расторможению.

Если вы все время попадаете впросак из-за излишней самоуверенности, постоянно пускаясь в рискованные предприятия и оказываясь в неприятной ситуации из-за необдуманных, слишком поспешных действий, если ваши планы нередко оборачиваются против вас, потому что вы сперва что-то сделаете и лишь затем вникаете в суть дела, если вы никогда не сознаетесь, что допустили ошибку, и не прочь прихвастнуть и посплетничать, то, по всей вероятности, вам недостает сдерживающего начала. Вам следует чаще думать о последствиях еще до того, как вы что-то предпримете; перестать вести себя, подобно слону в посудной лавке, стараясь планировать свою деятельность более тщательно.

Однако значительное большинство людей не относятся к данной категории. Если вы скованы среди незнакомых людей и страшаетесь новых, неизвестных ситуаций, если чувствуете какую-то неполноценность, постоянно в тревоге или чересчур озабочены, нервничаете и робеете в обществе, если у вас есть признаки нервных расстройств (тик лицевых мускулов, подергивание век, дрожь в мышцах, бессонница), если вы все время стараетесь держаться в тени, то это свидетельства сильной заторможенности. Вы осторожны сверх всякой меры и все планируете чересчур тщательно. Вам необходимо заняться исправлением подобного положения, мешающего жить и быть счастливыми.

Упражнение

1. Не старайтесь заранее прикидывать, как выразить свою мысль. Просто начинайте говорить, импровизируя в процессе разговора. Ваш Творческий Механизм подберет для вас нужные слова.

2. Не планируйте наперед и не задумывайтесь надолго, прежде чем перейти к действию. Делайте свое дело и вносите поправки по мере продвижения вперед. Эта рекомендация может показаться слишком радикальной, но дайте работать вашему "автопилоту".

3. Перестаньте критиковать себя по всякому поводу, прекратите самоистязание. Сознательная самокритика, самоанализ и самонаблюдение, во-видимому, хороши и нужны, но, вероятно, не чаще одного раза в год. А если этим заниматься непрерывно, день за днем, то ничего, кроме вреда, из этого не выйдет. Умейте вовремя остановиться.

4. Привыкайте говорить громче, чем обычно. Заторможенные люди обычно невольно произносят слова тихо. Вложите в ваш голос больше уверенности. Не нужно кричать, разговаривать на "повышенных тонах", просто сознательно приучайтесь говорить несколько громче обычного. Громкая речь сама по себе прекрасное растормаживающее средство. Экспериментально доказано, что вы в состоянии поднять на 15% больше тяжестей, если ваши усилия будут сопровождаться громким выкриком, выдохом и т.п. Дело в том, что исторгнутый громкий возглас, растормаживая ваши возможности, позволяет включить и ту силу, которая заблокирована. Здесь уместно вспомнить известные демонстрации приемов каратэ, которым всегда сопутствуют резкие выкрики.

5. Не скрывайте своих чувств от людей, приятных вам. Заторможенный человек боится проявить свои чувства из опасения, что их могут неправильно истолковать как излишнюю сентиментальность, подумают, что он лебезит, раболепствует. Такой человек воздерживается от комплиментов, боясь, что его сочтут несерьезным или заподозрят в каких-то скрытых намерениях. Полностью отбросьте подобные опасения. Говорите каждый день комплименты по меньшей мере трем своим коллегам. Если вам нравится чье-то платье, чья-то работа или чьи-то слова, скажите об этом вслух: "Мне это нравится".

ПОБЕДА ИЛИ ПОРАЖЕНИЕ -- ВЫБОР ЗА ВАМИ

Выше уже говорилось, что ваш Творческий Механизм -- устройство телеологическое, нацеленное на достижение определенной цели, определенного конечного результата. Как только вы установите конкретную цель, вы можете положиться на свою автоматическую систему наведения, которая выведет вас к данной цели лучше, чем это сделаете вы с помощью сознательных усилий. Ваш "автопилот" обеспечит и необходимые для этого средства. Если для достижения задуманной цели мышцам нужно совершить какое-то движение, ваш автоматический механизм в состоянии управлять ими значительно точнее и тоньше, чем сможете вы, опираясь на сознательное мышление. Когда вам потребуются новые и оригинальные идеи, ваш Механизм Успеха и здесь снабдит вас всем необходимым.

ЭТО СЛАДКОЕ ЧУВСТВО ПОБЕДЫ

Лес Гиблин, основатель знаменитой лаборатории исследования социальных отношений, в течение ряда лет успешно руководил группой коммивояжеров, немного попробовал свои силы в сфере рекламы и приобрел определенную известность в качестве эксперта в области социальных отношений. Работа ему нравилась, но хотелось расширить поле своей деятельности. Больше всего его интересовали сами люди, и после многолетней

теоретической и практической подготовки он полагал, что мог бы помочь решить некоторые проблемы, которые часто отягощают человеческие отношения. Ему хотелось читать лекции по этим вопросам, однако отсутствие опыта выступлений перед обширными аудиториями оказалось серьезным препятствием на пути осуществления этого желания.

"Однажды ночью, -- рассказывал Лес, -- я, по обыкновению, лежал и думал о своей большой мечте. В то время мой опыт публичных выступлений сводился к наставлениям небольшой группы разъездных торговых представителей. Да еще, служа в армии, я какое-то время выполнял обязанности инструктора. Одна мысль о выступлении перед многочисленной публикой приводила меня в ужас. Я просто не мог себе представить, как смогу с этим справиться. Но в то же время я хорошо помнил, что, разговаривая с коммивояжерами, не ощущал ни малейшей неловкости и совершенно свободно беседовал с солдатами. Лежа в постели, я вспомнил то чувство воодушевления и уверенности, которое испытывал, выступая перед немногочисленными группами, восстановил в памяти отдельные мелкие подробности, сопровождавшие это чувство душевного подъема. Затем я вообразил себя стоящим перед гигантской аудиторией и рассуждающим о различных аспектах отношений и одновременно переживающим то же самое чувство душевного подъема и уверенности в себе. Я нарисовал мысленно детальную картину происходящего, причем до такой степени вжился в образ, что явственно ощутил под ногами доски сцены. Я ясно видел выражение лиц присутствующих, слышал, как они аплодировали. Почувствовал, что успешно справился со своей задачей.

В этот момент что-то "замкнулось" в мозгу. У меня появилось приподнятое настроение и уверенность в том, что я в состоянии осуществить свои намерения. Я соединил воскресшие в памяти прошлые чувства уверенности и триумф, созданный моим воображением. Чувство свершения, удачи было настолько реальным, что я уже несколько не сомневался в успехе. У меня появилось и уже больше не покидало меня чувство победы. И хотя в тот момент я не видел подходящей возможности для реализации своей мечты, уже через три года она осуществилась почти в том виде, в каком я себе ее представил и прочувствовал. Поскольку я не был широко известен и не обладал значительным опытом, ни одна посредническая фирма не желала иметь со мной дело. Но это меня не остановило. Я сделался своим собственным агентом, стал сам заключать договора и поступаю так до сих пор. Сейчас у меня заказов на выступления больше, чем я в состоянии выполнить". Сегодня Лес Гиблин признанный авторитет в области социальных отношений. Сотни крупнейших корпораций Америки обращаются к нему с просьбой организовать для их сотрудников центры обучения по налаживанию межличностных отношений. Его книга "Как обрести уверенность и силу" приобрела широкую известность и стала классической в своей области. А ведь все началось с воображаемой картины и обретения чувства победы.

Чтобы привести в движение ваш Творческий Механизм, думая о конечных результатах, представьте себе, что возможности их достижения уже существуют. Мысленная картина осуществления цели должна быть настолько ясной и живой, чтобы стать "реальной" для вашей нервной системы. Причем столь реальной, чтобы вызвать те же самые чувства, которые вы испытали бы, если бы цель в самом деле была реализована. В этом нет ничего трудного или мистического, как может показаться на первый взгляд. Мы проделываем нечто подобное практически ежедневно, тревожась о неблагоприятном исходе наших намерений, опасаясь обид и унижений. В данном случае мы ощущаем те же самые эмоции, которые у нас возникли бы, если бы мы действительно потерпели неудачу. Мы мысленно рисуем неудачу -- не вообще, не схематично, а очень ярко и во всех подробностях. Неоднократно воспроизводя в мыслях зловещую картину, роюсь в поисках аналогичных негативных примеров в нашем прошлом, воскрешая детали.

Вспомните, однако, о чем уже не раз говорилось выше: наша нервная система не в состоянии отличить реальные переживания от живо воспроизведенных нашим воображением. Поэтому, когда мы долго размышляем о возможной неудаче, непрерывно расписываем ее яркими красками и для нашей нервной системы неудача приобретает реальные очертания, тогда мы начинаем испытывать те же самые чувства, которые обычно сопровождают подлинное фиаско.

Но, с другой стороны, если мы постоянно думаем о желанной цели, рисуем ее мысленно так же живо и ярко и думаем о ней, как о свершившемся факте, то у нас обязательно возникнет специфическое чувство победы, включающее уверенность в собственных силах, смелость и веру в благополучный исход дела.

У нас нет возможности заглянуть в наш Творческий Механизм и убедиться, нацелился ли он на успех или на неудачу. Но в нашей власти определить его направленность через наши чувства. Когда он устремлен к успеху, у нас возникает приподнятое настроение, то самое чувство победы.

Чувство победы можно сравнить с термометром, который не создает тепла в помещении, а лишь измеряет его. Но вы можете использовать этот термометр в практическом плане. Вспомните: если у вас возникло чувство победы, это означает, что ваш внутренний механизм установлен на успех.

Обучение какому-либо мастерству -- процесс, во многом связанный с методом проб и ошибок, который продолжается до тех пор, пока в памяти не отложится определенное количество "попаданий" или успешных акций.

Всякая практика состоит из серии попыток и постоянного исправления допущенных ошибок; когда, наконец, удастся добиться желаемой цели, вся успешная операция от начала до конца фиксируется не только так называемой сознательной памятью, но всем организмом, в том числе и мышечной тканью. В основе народных поговорок и крылатых выражений часто лежат интуитивные истины. Когда человек говорит: "У меня такое чувство, что я с этим справлюсь", -- он очень близок к истине.

Президент Гарвардского университета доктор Чарльз Эллиот однажды прочел лекцию на тему "Привычка к успеху". По его словам, неуспеваемость в школе во многом объясняется тем, что ученикам в самом начале школьной жизни дают мало заданий, которые они могли бы успешно выполнять; поэтому у них нет возможности ощутить атмосферу успеха, нет того, что мы называем чувством победы. Школьник, сказал он, который ни разу не пережил успех в самом начале школьной жизни, едва ли в состоянии развить привычку к успеху, то есть хорошо знакомое чувство уверенности, которое появляется, когда приступаешь к новому заданию. Доктор Эллиот призвал учителей организовать преподавание в начальных классах таким образом, чтобы позволить ученикам как можно чаще пережить успех. Задания должны быть вполне по силам учащимся, но одновременно достаточно интересными, чтобы пробудить энтузиазм и обеспечить мотивацию. Ряд небольших удач, говорит Эллиот, вызовет у школьника "чувство успеха", которое окажется ценным союзником в последующей деятельности.

Из сказанного следует, что, следуя совету, который доктор Эллиот дал учителям, вы можете приобрести привычку к успеху, запечатлев в сером веществе вашего мозга энграммы (отпечатки) чувства победы в любое время и в любом возрасте. Если вы постоянно испытываете разочарование и неудовлетворенность, когда вас постигает неудача, то у вас почти наверняка образуется устойчивое чувство поражения, которое станет бросать тень на любое ваше начинание. Но, добившись успеха в небольших делах, вы в состоянии эту атмосферу затем перенести и на свои крупные начинания. "Успех способствует успеху". Эта старая поговорка во многом справедлива.

Штангисты начинают с веса, который они в состоянии поднять, постепенно увеличивая его. Опытные тренеры начинающих боксеров сперва подбирают для них нетрудных соперников, постепенно выпуская своих подопечных на ринг против все более серьезных противников. Подобный принцип применим почти к любому виду деятельности. Основное правило: начинать с дела, в котором вы можете преуспеть, постепенно переходя к более сложным.

Даже в тех сферах, где вы добились значительного мастерства, иногда полезно как бы отойти назад, "понизить планку" и тренироваться спокойно и непринужденно. Это особенно важно, ибо, когда приостанавливается дальнейший рост показателей, наступает временный предел достижений; наращивание усилий обычно не приносит ощутимых сдвигов, а дальнейшее наращивание способно лишь закрепить чувство напряженности, связав его с тренировками или обучением. В подобных случаях штангисты, например, снижают вес штанги и некоторое время отрабатывают движения спокойно, без чрезмерного напряжения.

Я знал одного довольно известного коммерсанта, который использовал этот принцип, когда нужно было выйти из полосы неудач. Он не старался получить крупный заказ, прекращал посещать трудных клиентов, а концентрировал внимание на мелких продажах тем заказчикам, которые, как ему было известно, не создавали особых проблем.

КАК ВЕРНУТЬ УДАЧУ

Каждый из нас когда-то в чем-то имел успех. Не обязательно большой. Возможно, это была победа в драке с известным школьным задирой или в школьных соревнованиях по бегу, а возможно, удачное выступление в каких-либо состязаниях на совместном пикнике с коллегами, или это был счастливый финал долгих ухаживаний за любимой девушкой. Это может быть воспоминание об удачной торговой сделке или о призовом месте на конкурсе по выпечке тортов. Не имеет никакого значения, в чем вы преуспели, важно чувство, которое вы при этом испытали. Требуется лишь какой-то эпизод из вашего прошлого, когда вы преуспели, делали то, что вам хотелось, осуществляли задуманное, испытав благотворное чувство удовлетворения.

Воскресите в памяти любой из этих эпизодов. Представьте себе всю картину как можно детальнее. Пусть перед вашим мысленным взором встанет не только центральное событие, но и сопровождавшие успех всевозможные будничные мелочи. Какие звуки вы тогда больше воспринимали? Что вас окружало (объекты, люди, предметы)? Что вокруг в тот момент происходило? Какое это было время года? И т.д. Чем больше деталей, тем лучше. Если вы в состоянии воспроизвести в своем воображении подробности происходившего в тот момент, то обязательно вновь испытаете те же самые чувства. Постарайтесь вспомнить эти чувства. Если вы сможете это сделать, то прошлые чувства как бы перейдут в ваше настоящее, и вы сразу ощутите уверенность в своих силах -- уверенность, основанную на воспоминаниях о прежних удачах.

Теперь, ощутив это чувство успеха, думайте о предстоящей крупной сделке, совещании, выступлении, соревновании, о любом деле, в котором вы хотели бы преуспеть сейчас. С помощью воображения представьте, как бы вы вели себя и что чувствовали, если бы уже преуспели.

НЕ ГОВОРИТЕ ОБ ЭТОМ ГЕНРИ...

Представьте, что вас ожидает полный и несомненный успех. Не принуждайте себя. Не "давите" на свой инстинкт, не пытайтесь с помощью волевых усилий убедить себя в неизбежности желаемого исхода. Просто поступайте так же, как поступаете всегда, когда тревожитесь о чем-то, беспокоитесь; только в этот раз беспокоитесь не по поводу возможной неудачи, нежелательного результата, а относительно достижения желаемого конечного результата.

Не старайтесь заставить себя поверить в абсолютный успех. На начальной стадии ваша "мыслительная машина" не в состоянии это воспринять. Действуйте постепенно. Начните размышлять о желаемом конечном

результате в той же самой манере, как вы это делаете, тревожась о будущем. Ведь в этом случае вы вовсе не пытаетесь убедить себя в том, что вас непременно ожидает неудача. Нет, вы продвигаетесь постепенно. Обычно все начинается с предположения. Вы говорите себе: "Предположим, произойдет то-то и то-то". Вы вновь и вновь возвращаетесь к данной мысли, "играете" с ней. Затем всплывает слово "возможность". "Ну, что же, -- говорите вы, -- такое, возможно, может случиться". Теперь начинает действовать воображение. Вы расписываете мысленно разнообразные варианты неудачного исхода, по много раз возвращаясь к ним, дополняя воображаемую картину различными деталями. По мере того как представления приобретают все более "реальные" очертания, появляются и соответствующие чувства, словно неудача уже произошла, возникают страх и тревога.

Смелость и вера в счастливый исход возникают точно так же. Вы лишь меняете конечную цель. Если уж вы решили тратить время на беспокойство, то почему бы вам не беспокоиться конструктивно? Начните с мысленного определения наиболее желательного конечного результата, затем переходите к "предположению". Скажите: "Предположим, что задуманное в самом деле вышло". Теперь напомните себе, что подобное вполне может случиться. Пока что речь идет лишь о возможности.

Постепенно вы накапливаете чувство веры и оптимизма. Размышляя о желаемых конечных результатах как о реальной возможности, вы дополняете воображаемую картину успеха различными подробностями. Неоднократно возвращаясь в мыслях к созданному вами образу, вы на каком-то этапе обнаруживаете, что начинают возникать и соответствующие чувства, будто желаемая цель уже достигнута. Как вы сможете убедиться, среди этих чувств будут превалировать вера в успех, уверенность в своих силах и смелость в принятии решений, которые все вместе и составляют чувство победы.

Когда знаменитого генерала Паттона спросили, испытывает ли он когда-либо страх перед сражением, генерал ответил, что испытывал как перед серьезной битвой, так и во время боя, и добавил: "Но я никогда не слушал советов, которые подавал мне мой страх".

Если вы, как случается время от времени с каждым, ощутите страх и тревогу перед важным делом, то не воспринимайте эти негативные чувства в качестве "верного признака" неудачи. Все зависит от того, как вы на них реагируете и какую позицию по отношению к ним занимаете. Если вы к ним прислушиваетесь, им подчиняетесь, советуется с ними, то, вероятно, вас действительно ожидает фиаско. Но так не должно быть.

Прежде всего необходимо уяснить, что негативные чувства -- страх, тревога, отсутствие уверенности в себе -- вовсе не привносятся извне чьей-то злой волей, не начертаны на звездах, не веление судьбы, неизбежное и неотвратимое. Эти чувства -- продукт вашего мышления, они лишь характеризуют склад вашего ума, а вовсе не указывают на какие-то внешние факторы, которые якобы работают против вас. Они только означают, что вы недооцениваете свои способности, переоцениваете и преувеличиваете характер трудностей, воскрешаете в памяти прошлые неудачи, игнорируя успехи. Это все, о чем эти чувства свидетельствуют. Они не имеют никакого отношения к будущим событиям, а отражают лишь вашу личную психологическую установку в этом вопросе.

Поэтому в вашей власти принять или отвергнуть подобные чувства, подчиниться им или, отказавшись от их совета, смело приступить к выполнению собственных планов. Более того, вы можете использовать их с выгодой для себя.

Когда вы реагируете на негативные чувства напористо и с позитивных позиций, они обретают форму вызова, автоматически пробуждая в вас дополнительные силы и способности. Представления об ожидающих трудностях, опасностях, угрозах придают вам твердости, если вы реагируете не пассивно, а активно. Ранее уже говорилось, что известная степень волнения, правильно истолкованного и использованного, не препятствует, а помогает делу. Все зависит от конкретной личности и ее позиции. Каждому из нас встречались люди, которые терялись и терпели неудачу, когда им говорили: "Вы не сможете это сделать". Но есть и такие, которых эти слова только подстегивают, прибавляют решимости во что бы то ни стало добиться успеха. Коллега Генри Кайзера как-то заметил: "Если вы хотите, чтобы Генри чего-то не делал, не говорите ему, что этого нельзя осуществить или что он не сможет этого сделать, поскольку тогда он лопнет, но непременно сделает".

Из сказанного следует, что агрессивно реагировать на негативный совет собственных чувств не только можно, но обязательно нужно, как, впрочем, и на аналогичные мнения со стороны.

ВЫХОД ИЗ "ЗАКОЛДОВАННОГО КРУГА"

Вы не в состоянии скроить ваши чувства по заказу, включать или выключать их, подобно электрическому освещению. Но если они не поддаются непосредственному управлению, это можно сделать косвенным путем.

Если не удастся вытеснить негативные чувства, наступая фронтально, то добиться аналогичных результатов можно, "подменив" их положительными чувствами. Помните, что чувство следует за образом. Как только у вас возникают чувства нежелательного характера, вы не должны концентрировать на них внимание, пытаясь изгнать их. Вместо этого немедленно заполняйте ваше воображение приятными вам образами, представлениями и воспоминаниями. А негативные чувства пусть позаботятся о себе сами. Вы вдруг обнаружите, что у вас возникли новые чувства, соответствующие вашим мысленным образам и воспоминаниям.

Если же вы станете идти в атаку на тревожные мысли, то тем самым сосредоточите все внимание именно на них. И если даже вам посчастливится отогнать одну тревожную мысль, ее место тотчас займет другая, не менее тревожная, ибо общая психологическая атмосфера будет все еще оставаться негативной. Нужно просто вытеснить зло, заменив его добром.

По словам доктора Чаппелла, мы -- беспокойные люди, которые так долго практиковали беспокойство, что стали в этой области подлинными мастерами. Мы чересчур увлекаемся воссозданием негативных образов и картин из нашего прошлого и представлениями о нашем будущем. Беспокойство порождает напряжение. Тогда мы пытаемся перестать беспокоиться, делая сознательные усилия, и попадаем в некий заколдованный круг. Усилия усугубляют напряжение, а напряжение в свою очередь создает атмосферу тревоги. Единственное спасение, говорит доктор Чаппелл, -- выработать привычку немедленно заменить неприятные, тревожные мысли приятными, благотворными образами. Как только человек почувствует беспокойство, он должен рассматривать это в качестве предупредительного сигнала и сразу же воспроизводить в своем воображении приятные картины из своего прошлого и или такие же представления относительно будущего. Со временем беспокойство и тревоги станут работать против самих себя, ибо превратятся в стимулы позитивного мышления.

ШЕСТЬ ПРИЗНАКОВ СТРАХА

Боязнь нищеты. Шесть симптомов:

1. Безразличие.
2. Нерешительность.
3. Сомнение.
4. Беспокойство.
5. Сверхосторожность.
6. Промедление.

Боязнь критики. Семь симптомов:

1. Застенчивость.
2. Неуравновешенность.
3. Слабохарактерность.
4. Комплекс неполноценности.
5. Экстравагантность.
6. Безынициативность.
7. Отсутствие самолюбия.

Боязнь болезней. Семь симптомов:

1. Самовнушение.
2. Вялость.
3. Впечатлительность.
4. Самолелеянье.
5. Невоздержанность.
6. Ипохондрия.
7. Беспокойство.

Боязнь неудачи в любви. Три симптома:

1. Ревность.
2. Поиск промахов у всех.
3. Авантюризм.

Боязнь старости. Четыре симптома:

1. Преждевременный спад.
2. "Простите мне, старику..."
3. Безынициативность.
4. Стремление молодиться.

Боязнь смерти. Три симптома:

1. Мысли о смерти.
2. Страх нищеты.
3. Страх болезни.

СНАЧАЛА ПОДУМАЙТЕ

Следующие вопросы подготовлены в помощь людям, желающим знать, что они собой представляют. Читайте и вопросы и ответы вслух так, чтобы слышать свой голос. Это помогает быть более искренним с самим собой.

Часто ли вы жалуетесь на свое самочувствие? Если да, то по какой причине?

Ищите ли ошибки у других по малейшему поводу?

Часто ли допускаете ошибки в работе? Если да, то почему?

Как вы ведете беседы -- саркастически, наступательно?

Избегаете ли общения с кем-либо умышленно. Если да, то почему?

Часто ли страдаете от несварения желудка? Если да, по какой причине?

Кажется ли вам жизнь тщетной, а будущее безнадежным?

Нравится ли вам ваша профессия? Если нет, то почему?

Часто ли вы чувствуете к себе жалость? Если да, то почему?

Завидуете ли вы тем, кто в чем-то вас превосходит?

Чему уделяете больше времени -- мыслям об успехе или о поражении?

Прибывает или убывает в вас уверенность в себе по мере взросления?

Извлекаете ли вы какой-либо прок из своих ошибок?

Позволяете ли вы родственникам и знакомым волновать вас? Если да, то почему?

Бывает ли с вами так, что иногда вы парите в облаках, а временами погружаетесь в глубины безнадежности?

Кто более всего вдохновляет вас? Какова причина этого?

Терпите ли вы тех, кто влияет на вас негативно или обескураживающе, даже если этого можно избежать?

Безразличны ли вы к своей внешности? Если да, то в каких случаях и почему?

Умеете ли вы "топить" тревоги в делах, быть настолько занятым, что просто нет времени раздражаться?

Назвали ли бы вы себя бесхребетным и слабовольным, поскольку позволяете другим думать за себя?

Как часто волнения, которых можно избежать, беспокоят вас, и почему вы их терпите?

Употребляете ли вы спиртное, наркотики или сигареты "для успокоения нервов"? Если да, то почему же вместо этого не задействуете силу воли?

"Придирается" ли кто-нибудь к вам? Если да, то на каком основании?

Есть ли у вас главная цель в жизни? Если да, то что это за цель? Какой план вы разработали для ее достижения?

Страдаете ли вы от какого-либо из шести основных страхов? если да, то от какого именно (страха нищеты, критики, болезни, любовного разочарования, старости, смерти)?

Есть ли у вас метод защиты от отрицательных влияний?

Занимаетесь ли вы обдуманно и постоянно самовнушением, чтобы настроить свое сознание на позитивную работу?

Чем вы больше дорожите -- материальными ценностями или возможностью контролировать свои мысли?

Можно ли на вас легко повлиять, даже вопреки вашему собственному суждению?

Прибавил ли сегодняшний день что-либо ценное к вашему знанию или умунастроению?

Смотрите ли в лицо обстоятельствам, делающим вас несчастливым, или предпочитаете уходить от ответственности?

Анализируете ли вы свои ошибки и неудачи, с тем чтобы извлечь из них пользу, или придерживаетесь мнения, что этого делать не надо?

Можете ли назвать слабости, наносящие вам наибольший ущерб? Что вы делаете, чтобы избавиться от них?

Побуждаете ли других людей приходить к вам за сочувствием со своими проблемами?

Что, по вашему жизненному опыту, помогает вам больше в продвижении вперед -- собственные уроки или чье-то влияние?

Оказывает ли ваше присутствие на других устойчивое отрицательное воздействие?

Какие привычки в других раздражают вас больше всего?

Составляете ли вы сами свое мнение или позволяете себе находиться под посторонним влиянием?

Научились ли вы приходить в такое умунастроение, которое защищало бы вас от обескураживающих влияний?

Наполняет ли ваша профессия душу верой и надеждой?

Сознаете ли вы, что обладаете духовной силой, достаточной для поддержания умунастроения свободным от всяких страхов?

Настраивает ли религия вашу душу на положительные мысли?

Считаете ли вы своим долгом разделять чужое беспокойство? Если да, то почему?

Если вы согласны с поговоркой "Два сапога -- пара", то что знаете о себе из наблюдения за вашими друзьями?

Видите ли вы какую-либо связь между людьми, с которыми общаетесь наиболее тесно, и любой из ваших неприятностей?

Возможно ли, что кто-то, кого вы считаете другом, является на самом деле вашим злейшим врагом в силу отрицательного влияния, которое он на вас оказывает?

По каким критериям вы определяете, кто вам полезен, а кто вреден?

Люди вашего ближайшего окружения интеллектуально выше или ниже вас?

Какое время каждый день вы уделяете:

а) работе,

б) сну,

в) развлечениям и отдыху,

- г) получению полезных знаний,
- д) ничегонеделанию?

Кто из ваших знакомых более всего вас

- а) вдохновляет,
- б) предостерегает,
- в) обескураживает.

Что вас беспокоит сильнее всего? Почему вы это терпите?

Когда кто-либо дает вам бесплатный совет, что вы делаете: следуете совету бездумно или анализируете его возможные мотивы?

Подумайте, чего вы больше всего желаете. Хотите ли реализовать это желание? Согласны ли вы подчинять все другие желания этому одному? Сколько раз в день думаете о достижении вашей цели?

Часто ли вы меняете мнения? Если да, то почему? Завершаете ли обычно начатое дело? Сильное ли впечатление производят на вас титулы, звания и богатство других людей?

Важно ли для вас то, что окружающие думают и говорят о вас?

Угождаете ли вы людям из-за их общественного или финансового положения?

Кого вы считаете величайшим из ныне живущих людей? В каких отношениях этот человек превосходит вас?

Сколько времени вы посвятили изучению этих вопросов и ответов на них? (Для этого, как мне представляется, необходимо потратить, по меньшей мере, один день).

Если вы честно ответили на все вопросы, то наверняка узнали о себе больше, чем подавляющее большинство людей. Изучите эти вопросы самым тщательным образом. Возвращайтесь к списку раз в неделю в течение нескольких месяцев -- и вам останется только поражаться количеству дополнительных знаний огромной важности, которые вы приобрели простым способом -- искренними ответами. Если вы не уверены относительно ответов на некоторые вопросы, то посоветуйтесь с теми, кто хорошо знает вас, и посмотрите на себя их глазами. Главное, чтобы у этих людей не было основания лстить вам. Уверю вас -- это будет впечатляющий опыт!

Человек в состоянии контролировать все, даже собственные мысли. Это наиболее значительный и вдохновляющий из всех известных человечеству фактов! Он отражает божественную природу человека. Эта Богом данная прерогатива -- единственное средство управления своей судьбой. Если вы не контролируете свое сознание, то это означает, что вы не контролируете ничего. Сознание -- ваш духовный капитал!

Оберегайте и используйте его с осторожностью, предопределенной вашим божественным величием. Для этой цели вам и дана сила воли.

Подобного рода контроль есть результат самодисциплины и привычки. Или вы управляете сознанием, или оно вами. Компромисса не бывает. Наиболее продуктивный из всех методов контроля над сознанием -- занять его движением (по определенному плану) к какой-либо конкретной цели. Изучите послужной список любого человека, достигшего заметных успехов, и вы увидите, что он умел себя контролировать. Более того, это саморуководство осуществлялось в русле осмысленного приближения к конкретным результатам. Неуправляемого успеха просто не бывает!

ЛЮБИТЕ ЛИ ВЫ ОПРАВДЫВАТЬСЯ?

Все неудачники схожи в одном: они знают все причины неудач и представят вам железное алиби, почему они сами ни в чем не преуспели. Некоторые из этих заявлений остроумны, а отдельные подтверждаются фактами. Но все эти алиби не заменяют денег. Миру интересен только успех!

Сейчас вы ознакомитесь только со списком наиболее часто употребляемых алиби, составленных одним психологом. Всмотритесь в себя внимательно и определите, сколькими из них вы пользуетесь. Помните также, что философия, представленная в моей книге, любое из них делает излишним.

Если бы у меня не было жены и семьи...

Если бы у меня была "рука"...

Если бы у меня были деньги...

Если бы у меня было хорошее образование...

Если бы я нашел работу...

Если бы у меня было хорошее здоровье...

Если бы у меня было время...

Если бы времена были другими...

Если бы меня понимали...

Если бы я жил в иных условиях...

Если бы я смог прожить жизнь заново...

Если бы я не опасался того, что скажут...

Если бы мне дали шанс...

Если бы другие не имели ничего против меня...

Если ничего меня не остановит...

Если бы я только был помоложе...

Если бы я мог делать, что хочу...
 Если бы я родился богатым...
 Если бы я встретил "правильных людей"...
 Если бы у меня был талант, как у других...
 Если бы я был напористым...
 Если бы я раньше использовал свои возможности...
 Если бы мне не действовали на нервы...
 Если бы мне не надо было вести домашнее хозяйство и смотреть за детьми...
 Если бы я мог хоть немного откладывать деньги...
 Если бы только я нравился боссу...
 Если бы только мне кто-то помог...
 Если бы в семье меня понимали...
 Если бы я жил в большом городе...
 Если бы только я мог начать...
 Если бы я был свободным...
 Если бы у меня была индивидуальность...
 Если бы я не был таким толстым...
 Если бы люди знали о моих способностях...
 Если бы мне дали передышку...
 Если бы я мог расплатиться с долгами...
 Если бы не было той неудачи...
 Если бы я знал, как...
 Если бы все не были настроены против меня...
 Если бы у меня не было столько проблем...
 Если бы я мог удачно жениться...
 Если бы люди не были такими тупыми...
 Если бы у меня была не такая экстравагантная семья...
 Если бы я был уверен в себе...
 Если бы удача не поворачивалась ко мне спиной...
 Если бы я родился под счастливой звездой...
 Если бы не эта жизнь, в которой "что суждено, то и будет"...
 Если бы работа была полегче...
 Если бы я не потерял деньги...
 Если бы я жил в ином окружении...
 Если бы не мое прошлое...
 Если бы у меня было свое дело...
 Если бы меня только выслушали..

Если бы... -- и это самое существенное "если" -- у меня было мужество увидеть себя таким, каков я есть, то я бы понял, что во мне не так, и исправил бы это. Тогда бы у меня появился шанс извлечь урок из собственных ошибок и поучиться на примере других. Зная, что мне в себе надо исправлять, я занял бы положение, которое неизбежно бы занял, занимайся я больше самоанализом, а не самоизвинениями.

Если раньше у вас еще было объяснение, почему не удается заставить жизнь отдать то, что вы от нее хотите, то теперь в вашем распоряжении Ключ Управления Жизнью, открывающей дверь в ее сокровищницу.

Ключ этот неосязаем, но могуществен! В привилегии вашего сознания -- породить желание богатства. Попытка -- не пытка. Но за неиспользованные возможности всегда приходится платить: цена -- неудача. Воспользуйтесь же Ключом Зажигания Успеха -- и щедрой наградой вам будет удовлетворение. Удовлетворение, приходящее ко всякому, кто победил себя, кто потребовал сполна -- и получил сполна!

РУКОВОДСТВО К ДЕЙСТВИЮ

Этап 1. Сначала подумайте

1. Часто ли вы жалуетесь на плохое самочувствие? Если да, то какова причина?
2. Придираетесь ли вы к другим людям по малейшему поводу?
3. Часто ли вы совершаете ошибки по работе и почему?
4. Агрессивны ли в общении? Говорите ли с сарказмом?
5. Вы избегаете общения с кем-либо целенаправленно?
6. Часто ли страдаете от своей нерешительности? Если да, то какова ее причина?
7. Кажется ли вам жизнь бессмысленной, а будущее - безнадежным?
8. Вам нравится то, чем вы занимаетесь, если нет, то почему?
9. Часто ли вы испытываете к себе жалость? Если да, то почему?
10. Испытываете ли вы чувство зависти к тем, кто вас в чем-то превосходит?
11. Чему вы посвящаете больше времени: мыслям об успехе или о неудаче?
12. С возрастом вы становитесь более уверены в себе или менее?
13. Извлекли ли вы какую-либо пользу из своих ошибок?
14. Могут ли родственники или знакомые заставить вас беспокоиться? Если да, то почему?
15. Бывают ли у вас периоды уныния?
16. Кто оказывает на вас наиболее вдохновляющее воздействие? Почему?
17. Терпите ли вы негативные влияния, которых можно было избежать?
18. Безразличны ли вы к своему внешнему виду? Если да, то почему?
19. Научились ли вы избавляться от тревог и беспокойства, занимая себя делами?
20. Назвали бы вы себя "бесхребетным слабаком", если позволили другим думать за вас?
21. Скольким источникам раздражения вы позволяете влиять на вас, почему не боретесь с ними?
22. "Заливаете" ли свои проблемы водкой, сигаретами или наркотиками? Если да, то почему вместо этого не попробовать употребить силу воли?
23. "Цепляется" ли к вам кто-нибудь? Если да, то по какой причине?
24. Есть у вас конкретная, определенная цель? Если да, то какая? Какие меры вы принимаете, чтобы достичь этой цели?
25. Испытываете ли вы какой-нибудь из шести основных страхов? Если да, то какой именно?
26. Есть ли у вас способ, при помощи которого вы ставите "защитный экран" против негативного воздействия окружающих?
27. Прибегаете ли вы к постоянному самовнушению при ориентации своего сознания на положительный настрой?
28. Легко ли вы поддаетесь воздействию окружающих?
29. Сегодня вы пополнили свой запас знаний чем-нибудь новым?
30. Смело ли встречаете неблагоприятные обстоятельства?
31. Анализируете ли вы свои ошибки и поражения или же считаете, что это вам ни к чему?
32. Можете вы назвать свои три самые разрушительные слабости? Что делаете для их устранения?
33. Побуждаете ли вы окружающих искать у вас сочувствия в связи с их проблемами?
34. Оказывает ли ваше присутствие негативное воздействие на других людей?
35. Какие привычки людей вас больше всего раздражают?
36. Вы сами формируете свои мнения или позволяете окружающим давить на вас?
37. Стимулирует ли ваша профессия веру и надежду?
38. Осознаете ли вы, что владеете духовными силами, которые помогут избавиться от всех страхов?
39. Помогает ли ваша религия в этом?
40. Считаете ли вы, что переживать за других - это ваша обязанность? Если да, то почему?
41. Если вы полагаете, что "два сапога - пара", то насколько это выражение применимо к вашей супружеской паре?
42. Замечаете ли вы, что при общении с одними людьми у вас все получается, в то время как другие приносят сплошные несчастья?
43. Может ли так случиться, что лучший друг окажется врагом из-за своего негативного воздействия на вас на подсознательном уровне?
44. По каким критериям вы определяете, что полезно, а что вредно для вас?
45. Ваши помощники умнее или глупее вас?
46. Сколько времени из каждых двадцати четырех часов вы посвящаете: а) своей работе; б) сну; в) отдыху; г) приобретению знаний; д) пустякам?
47. Кто из ваших знакомых: а) подбадривает вас; б) предостерегает; в) расхолаживает?
48. Что вас больше всего беспокоит? Почему вы терпите это?
49. Когда другие дают вам совет, вы без раздумий воспользуетесь им или сперва хорошенько проанализируете их мотивы?
50. Чего вы больше всего хотите? Почему?

51. Всегда ли вы заканчиваете начатое?
52. Легко ли на вас произвести впечатление успехами в бизнесе, титулом, благосостоянием?
53. Беспокоит ли вас то, что думают другие?
54. Угождаете ли вы людям из-за их социального уровня или финансового положения?
55. Кого вы считаете самым великим человеком на земле?
56. Сколько времени вы потратили на работу над вопросами? (Для того чтобы проанализировать все данные вопросы и ответы, необходим, по меньшей мере, один день.)

Если вы ответили на все вопросы честно, то знаете сейчас о себе больше, чем кто-либо из большинства людей. Изучите эти вопросы. Возвращайтесь к ним еженедельно в течение нескольких месяцев. Если вы не уверены в правильности ответов на некоторые вопросы, обратитесь за помощью к человеку, которому вы доверяете и который не имеет мотивов для лести. Посмотрите на себя его глазами. Опыт будет потрясающим.

Этап 2. Экзаменационная сессия (проверьте свой уровень способности обрести успех)

Все тесты и задания, которые находятся в этой сессии, предполагают, что вы уже хорошо подготовлены. Это значит, что:

- 1) закончено первичное чтение книги, затем
- 2) закончено чтение, аннотирование текста и выполнение других заданий по тексту книги.

Если все этапы подготовки пройдены сознательно, то вы готовы к выполнению заданий и тестов, предложенных ниже.

Отвечайте на вопросы и выполняйте задания в таком порядке, в каком они даются в "Руководстве к действию".

Экзамен первый

Прочитайте каждую страничку книги Игоря Добротворского. Подчеркивайте подзаголовки, выписывайте каждый на отдельную карточку.

Разложите карточки на столе. Еще раз перечитайте названия. Отберите те карточки, которые, как вам кажется, содержат более важный смысл, чем все остальные. У каждого человека может быть свой набор подобных карточек. Не подвергайтесь влиянию других людей, руководствуйтесь лишь своим выбором. Однако если в течение часа вы не сможете ничего отобрать, отложите этот экзамен на несколько дней. А затем повторите снова.

Экзамен второй

В таблице 1 (см. приложение) перечисляются десять причин страха. Не пытайтесь "обвинять" себя в наличии того или иного страха. Просто спросите сами у себя, имеют ли они к вам какое-нибудь отношение? Оцените каждую из причин по трехбалльной системе. Если вы считаете, что результат где-то посередине, можете ставить себе дробные отметки: 1,5 или 2,5. Рассмотрев все причины, подсчитайте общий рейтинг.

Экзамен третий

В таблице 2 (см. приложение) представлены причины, вызывающие чувство вины. Проводить рейтинг следует так же, как и в предыдущий раз.

Экзамен четвертый

Проведите рейтинг причин антагонизма, используя таблицу 3 (см. приложение).

Экзамен пятый

На этом экзамене можно проверить, каковы ваши факторы уверенности в себе (схему проведения рейтинга вы найдете в таблице 4).

Экзамен шестой

В таблице 5 (см. приложение) приводятся десять причин неспособности человека стать зрелой личностью. Внимательно ознакомьтесь с этими *негативными* факторами и проверьте, какие из них и в какой степени оказывают неблагоприятное воздействие на вас (схема проведения рейтинга описана в таблице 1 - см. приложение).

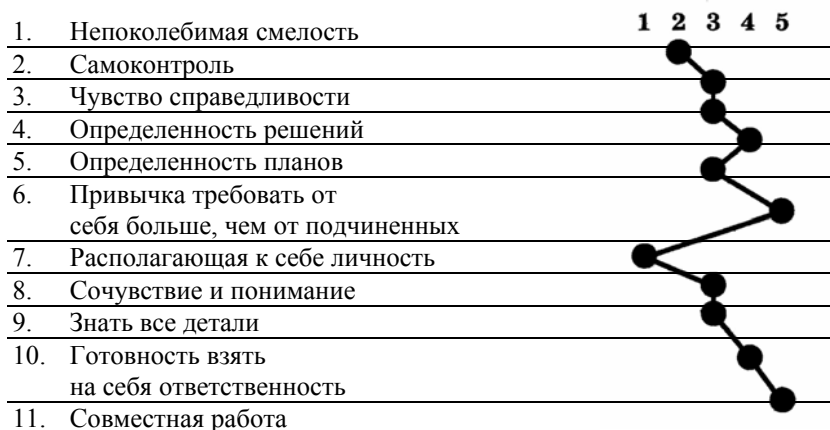
Считаем очки

Вы только что прошли шесть экзаменов, каждый из которых состоял из десяти пунктов. Каким образом произвести подсчет очков? Максимальный балл за каждый экзамен - 50; общий максимальный результат - 250; средний балл - 25; средний результат в общем зачете - 125.

Поскольку существенное значение имеет показатель в общем зачете, то необходимо подсчитывать очки после прохождения всех экзаменов. Подсчитав очки, не делайте выводов типа "*прошел*" или "*провалил*". Здесь главное - УВИДЕТЬ СЕБЯ.

График значимости

Нарисуйте график, как в нижеприведенном примере, оценивая себя по пятибалльной шкале.



Попробуйте начертить подобные графики для каждого экзамена. Оценивая то или иное качество, рисуйте кружочки под баллом, который, по вашему мнению, соответствует вам. Затем соедините кружочки линиями, как показано в примере.

На первых порах ежемесячно возвращайтесь к этим графикам, затем назначайте им "свидание" раз в год, до тех пор, пока график не станет прямой линией под самой крайней цифрой справа.

Сопроводительные "заклинания" (приложение к графикам)

1. Я буду анализировать мои страхи.
2. Я воспользуюсь помощью специалиста, который владеет ситуацией и научит меня действовать в этой ситуации.
3. Я попрошу помощи у мудрого советчика.
4. Я перестану "переливать из пустого в порожнее" и начну действовать.
5. Я осознаю возможность того, что дела могут пойти плохо, и на этот случай запасусь планом.
6. Я буду стараться всегда сохранять спокойствие и терпение.
7. Я не буду сплетничать.
8. Я подружусь с тем, с кем не согласен.
9. Я буду контролировать свой гнев, посмеюсь над ним.
10. Я не буду завидовать другим.
11. Я преодолею ревность.
12. Я перестану ненавидеть и постараюсь заменить ненависть любовью или пониманием.
13. Я научусь отдыхать.
14. Я научусь прощать.
15. Я буду прилагать усилия для того, чтобы поддерживать хорошую физическую форму.
16. Я периодически буду проходить медицинский осмотр.
17. Я не буду преувеличивать свои физические недостатки. Я осознаю, что многие добились успеха, невзирая на них.
18. Я буду много читать.
19. Я займусь пробелами в моем образовании, устраню их.
20. Я буду больше уделять внимания моим манерам и одежде.
21. Я буду принимать участие в обсуждении каких-либо проблем в группах.
22. Я привыкну говорить громко и отчетливо.
23. Я буду стремиться пользоваться энергией и способностями, доселе неизвестными человеку.
24. Я буду вовремя выполнять поручения. Я буду хорошо и качественно выполнять все поручения.
25. Я буду помогать другим, а не обижать их.
26. Я не буду хвастаться своими успехами.
27. Я не буду навязывать кому-либо мое мнение.
28. Я буду завершать начатое.
29. Я буду уважать себя.
30. Я буду уважать других.
31. Я поставлю четкие цели, создам конкретный план по достижению целей.
32. Я избавлюсь от чувства вины относительно секса.
33. Я буду любить себя как самое ценное.

**Особый проверочный тест:
Общие Знания спешат на помощь**

Многие люди сходят с дистанции незадолго до финиша по причине недостатка знаний и умений, которые они могли бы приобрести. Среди таких умений - способность *быстро читать* и *сохранять прочитанное в памяти*. Эта способность имеет очень важное значение, поскольку, как известно даже первоклассникам, *знание - сила*.

Итак, **способность быстрого чтения** очень важна. Ниже приводятся несколько советов тем, кто хочет научиться быстрому чтению.

Предтекстовый этап. Вы уже имеете некоторое представление о предтекстовом этапе. Суть его заключается в том, чтобы читатель перед прочтением текста просмотрел развернутое содержание, подзаголовки; пролистал страницы текста, обращая внимание на специальные выделения автора и так далее.

Аннотирование текста. Суть аннотирования в том, чтобы, читая текст, делать пометки, подчеркивать наиболее существенные слова, предложения, фразы. Важно фиксировать подчеркиваемые слова и записываемые идеи в памяти.

Не двигайте головой, не следите пальцем, не шевелите при чтении губами. При чтении должны двигаться только глаза, потому что только они могут успеть за мыслью. Все остальные движения дают замедление процессу чтения.

Смотрите на середину строки. В зависимости от того, насколько тщательно вы должны ознакомиться с текстом, можете читать посередине строк, отклоняя взгляд лишь чуть влево или вправо. Попробуйте, вы удивитесь тому, что будете все понимать.

Читайте фразами, а не словами. Для этого необходима практика. Тем не менее даже на первых порах вы будете замечать, что текст зачастую состоит из знакомых фраз, например: *для этого необходима практика*. Вам не нужно читать такие фразы, поскольку вы их *знаете*.

Закон "первого и последнего абзацев". Из опыта известно, что главное - соль текста - содержится в первом и последнем абзацах. Так, первый абзац любой газетной статьи отвечает на наши вопросы КТО, ЧТО, ГДЕ, КОГДА, ПОЧЕМУ и КАК?

Задавайте вопросы; ищите ответы. При чтении должны возникать вопросы, ответы на которые читатель может получить при чтении. Главное, не просто читать, а думать о том, что читаешь и о чем читаешь.

Безусловно, быстрое чтение является результатом практики.

Существуют и другие навыки и умения, которые помогают добиться успеха. Вот они: машинопись; основы психологии, финансирования, банковского дела, бухгалтерского учета; знания о правительстве, законах, таможенных правилах; ораторское искусство; владение иностранными языками; знакомство с искусством, современными технологиями и прогрессом, тренировка памяти; знание того, как пользоваться компьютером и библиотеками.

Последняя инструкция: обзор

Вы прочитали новую книгу Игоря Добротворского. Вы осознанно следовали всем указаниям и советам. Вы прошли все проверочные экзамены. А сейчас - оглянитесь назад! Сделайте обзор своих достижений!

Некоторые люди не видят смысла в этом занятии, они не будут возвращаться к тестам и графикам, не попытаются освежить при помощи повторных экзаменов знания, полученные при чтении этой книги. Другие же, наоборот, придадут обзору большое значение. И, поверьте, каждая минута обзора, обобщения вернется вам в будущем сторицей.

Никто не будет за вас думать. Никто не будет за вас действовать. И никто не преуспеет вместо вас - только вы! Радуйтесь этому!

Запомните:

мы можем достигнуть того, во что поверим.

Советы этой книги помогли многим людям достичь желаемого успеха. В ней вы найдете все рекомендации и "секреты", необходимые для того, чтобы ДУМАТЬ И ДОСТИГАТЬ УСПЕХА.

Экзамен второй

Причины страха	1 очко	2 очка	3 очка
1. Боязнь родителей	Я обычно испытываю страх перед своим отцом, матерью, перед обоими	Я время от времени побаиваюсь своих родителей	Как можно бояться родителей?!
2. Чувство неловкости	Я очень неловко себя чувствую, столкнувшись с проблемой	Иногда, когда приходится решать проблемы, я чувствую неловкость	Почти всегда я чувствую себя способным решить свои проблемы
3. Волнения из-за работы	Я живу в страхе потерять работу	Порой я беспокоюсь о том, что существует возможность потерять работу	Я никогда не сомневался(ась) в том, что смогу заработать себе на жизнь
4. Что обо мне думают другие?	Меня всегда волнует мнение окружающих	Время от времени я задумываюсь над этим	Меня это ничуть не беспокоит
5. Ваши отношения с агрессивными людьми	Агрессоры всегда меня пугали и внушали страх	Я стараюсь избегать таких людей	Меня никто не может запугать
6. Безобидные животные, кошки, собаки	Я не могу избавиться от страха перед животными	Собаки и кошки заставляют меня испытывать неловкость	Домашние животные никогда не внушали мне страх
7. Нестабильность любви	Я постоянно боюсь потерять любовь и любимого человека	Порой меня тревожат мысли о несчастной любви	Я уверен(а) в надежности моих отношений с любимым человеком
8. Здоровье	У меня, как мне кажется, постоянно болит голова	Иногда я беспокоюсь о своем здоровье	Я не поднимаю особого шума по этому поводу
9. Решение	Прежде чем я приму решение, меня мучает мыслительная агония	Я теряюсь, когда приходится принимать несколько решений	Мне нетрудно решиться на что-либо
10. Ответственность	Если возможно, я всегда избегаю ответственности	Я беру на себя ответственность, если все зависит только от меня	Я, как правило, беру на себя всю ответственность, порой ищущу ее

Таблица 2

Экзамен третий

Причины вины	1 очко	2 очка	3 очка
1. Вы склонны к клевете	Я без колебаний могу нанести вред репутации людей	Раньше я клеветал(а), но сейчас этим не занимаюсь	Я никогда не позволил(а) себе причинить кому-либо боль своей клеветой или сплетнями
2. Вы не держите обещаний	Не вижу в этом ничего предосудительного.	Это уже в прошлом, сегодня мои обещания что-то да значат	Я всегда щепетильно относился(ась) к выполнению обещаний
3. Вы воруете	Ну и что!?	Мои кражи были по мелочам. В настоящее время я этим не занимаюсь	Я никогда и ничего не воровал(а), даже какое-то время
4. Мнение о сексе	Никогда не занимался(лась) и никогда не буду. Секс и вина подразумевают друг друга	Не всегда, но иногда я думаю, что секс - это плохо	Я считаю, что секс - нормальное, естественное явление
5. Ваши планы	Если я что-нибудь запланирую, ничто, как правило, не идет по плану	Я выполнил(а) некоторые пункты своей программы	Видя перед собой определенную цель и конкретный план, я всегда успешно выполняю все задуманное
6. Вам кажется, что вы стали причиной неуспеха других	Очевидно, что окружающие разочарованы во мне	Время от времени мне кажется, что я помешал(а) кому-то достичь цели	Уверен(а) в своей полной компетентности, которая исключает подобное
7. Вы пренебрегаете своей семьей	Мне стыдно, но я знаю, что пренебрегаю теми, кого люблю	Порой я не выполняю своих обязанностей в семье	Я люблю свою семью, и она любит меня
8. Возможности! Пустое!	Я обязательно упущу все возможности "сквозь пальцы"	Я попробую некоторые варианты	Я все время в поиске лучшей работы
9. Вы обманываете	Ничего не могу с этим поделать	Иногда грешу этим	Что бы ни случилось, я всегда говорю правду
10. Вы упустили образование	Я отказываюсь принимать факт необходимости образования	Я делаю кое-какие попытки по приобретению знаний	Я приобрел(а) все необходимые учебники

Таблица 3

Экзамен четвертый

Причины антагонизма	1 очко	2 очка	3 очка
1. Зависть	Я просто ненавижу людей, у которых есть то, чего нет у меня	Есть люди, которым я завидую	Вряд ли я завидую кому-нибудь
2. Ревность	Если мне кто-то небезразличен, я его жутко ревную	Я учусь справляться с этой слабостью	Зачем ревновать? Это мне даже в голову не приходило
3. Помнить зло	Я долго помню нанесенные мне обиды	Порой мне сложно забыть нанесенные обиды	Не держу ни на кого зла
4. Тигриная злоба	Берегитесь! Я всегда готов зарычать на кого-либо	Время от времени я теряю самообладание	Меня сложно вывести из себя
5. Терпимость	Или будет по-моему, или никак	Некоторые люди, которые не согласны со мной, могут оказаться правы	Различия мнений и внешности добавляют очарования нашей жизни
6. Недоверие	Я никому не доверяю	Некоторым людям я не могу доверять	Если честно, я слишком доверчивый(ая)
7. Злая клевета	Мне нравится наносить обиды и оскорблять людей своим злословием	Иногда я сплетничаю	У меня нет на эту чушь времени
8. Враждебный тон и слова	Я предпочитаю враждебный тон, невзирая на отрицательное к этому отношение окружающих	Мой тон и голос редко выдают плохое расположение духа	Мой тон всегда вежлив, а голос располагает к общению
9. Отсутствие терпения	У меня репутация нетерпеливого, несдержанного человека, но мне все равно	Иногда я нетерпелив(а)	Люди могут рассчитывать на мою терпеливость
10. Сарказм	Я очень часто "показываю себя", пользуясь для этого саркастическими шутками и замечаниями	Иногда мое саркастическое отношение заметно	Редко бываю саркастичен(а) (только когда хочу что-либо подчеркнуть)

Таблица 4

Экзамен пятый

Факторы уверенности в себе	1 очко	2 очка	3 очка
1. Хороший доход	Оставляет желать лучшей	Я неплохо обеспечен(а), хотя хотелось бы большего	Я зарабатываю приличные деньги и с удовольствием трачу их
2. Широкий круг знакомых	Я не запоминаю людей, да мне это и не нужно	У меня есть несколько друзей	Я не могу сосчитать всех своих друзей и хороших знакомых
3. Ваше лицо	Можете назвать меня "уродом", но я это и без вас знаю	У меня нормальная внешность	Мне говорят, я очень хорошо выгляжу
4. Умственные способности	Кажется, у меня их нет	Средний уровень	Я знаю, что обладаю самым высоким уровнем умственных способностей
5. Как к вам относятся другие	Уверен(а), люди меня избегают	Кое-как общаюсь	Люди хотят проводить со мной много времени
6. Храбрость	Я пугливый(я), как мышонок	Если нужно, то я буду смелым(ой)	Меня ничто не может испугать
7. Выступление на публике	Только не я!	Мне это не нравится, но случается и мне выступать	Мне нравится это дело
8. Здоровье	Я весь (вся) больной(ая)	Иногда я болею	Я болею очень редко
9. Вера	Что такое вера? Кому она нужна?	Иногда на меня находит что-то	Я чувствую связь с какой-то неведомой силой, которая мне помогает
10. Стабильность	Крайние обстоятельства полностью парализуют меня	Под давлением я могу просто "не выстоять"	Я спокойно принимаю все обстоятельства и ситуации

Таблица 5

Экзамен шестой

Причины незрелости личности	1 очко	2 очка	3 очка
1. Лживая внешность	Я всегда надеваю "маску"	Иногда мне удобно надеть "маску"	Я такой(ая), каким (какой) меня видят люди
2. Эгоизм	Естественно, я всегда думаю только о себе	Да, порой я бываю эгоистичен(а)	У меня есть личные интересы, но я пресекаю

Причины незрелости личности	1 очко	2 очка	3 очка
			проявления эгоизма
3. Мания преследования	Я знаю, что многие люди хотели бы "добраться" до меня	Иногда я встречаю людей, которые хотят причинить мне боль	У меня нет врагов и нет причин, которые бы объяснили их появление
4. Отсутствие самоконтроля	Не знаю, что это такое	Бывают моменты, когда я теряю эту способность	Я всегда владею собой
5. Промедление	Я самый(ая) нерешительный(ая) и медлительный(ая) в плане действий человек	При некоторых обстоятельствах я откладываю действия на потом	Я всегда делаю то, что должно быть сделано
6. Принижение	Я люблю умалять заслуги других	Я редко занижаю заслуги и редко хвалю	Я никогда не умаляю заслуг, предпочитаю награждать
7. Хвастливость	Послушайте, как я хвалю себя!	Если я делаю что-либо достойное, я обязательно с гордостью об этом рассказываю	Пусть мои действия говорят сами за себя
8. Жестокость	Жестокая шутка приносит мне радость	Я допускаю, что так можно поступить по отношению к тому, кто этого заслужил	Я всегда стараюсь воздерживаться от злых, жестоких замечаний
9. Ограниченность	Я знаю, что я прав(а), и этого достаточно	По некоторым моментам я не люблю споров	Я могу иметь свое мнение, но если мне будет доказано другое мнение, я признаю истину
10. Оправдание себя	Список алиби в книге <i>Игоря Доброворского</i> полностью мой	Если это принесет мне выгоду, я оправдаю себя	Все доводы, которые я привожу в свое оправдание, - верны, но я очень редко к ним прибегаю

**Ответы Игоря Добротворского на вопросы
корреспондента журнала «Карьера» № 9 2000 г.**

Каждый из нас сталкивается с непонятным, сразу не поддающимся оценке ощущением ограниченности. Многие ошибки, провалы, неудачи и неприятные случайности – следствие ограничения наших взглядов, опыта, способности, знаний. И приходит время выбирать: смириться с отсутствием необходимого опыта, с этой ограниченностью или преодолевать ее, завоеывая новые вершины. Для тех, кто предпочитает второе – предлагаем классические и неординарные пути и способы личностного и профессионального развития.

* * * * *

– Что подвластно нашему влиянию в развитии и продвижении человека в первую очередь и что можно усовершенствовать?

Ну что ж, если хотите, то предметом нашего разговора будет не развитие человека вообще, а социальное развитие. И его, наверное, целесообразно разделить на личностное и профессиональное.

Схематически этот путь к новому выглядит следующим образом: человек понимает границы своих возможностей, сталкивается с тем, что его сегодняшнее состояние не позволяет достичь желаемого, четко определяет свои потребности и проводит самоинвентаризацию. Развитие в рассматриваемом контексте лежит между тем, где я нахожусь сейчас и тем, где я намерен оказаться в определенном будущем.

– Как в наше время можно заниматься саморазвитием и что мы собственно развиваем? Что поддается развитию в нас самих? Где мы можем нащупать пустоты, заполнение которых приведет к большему росту?

Приобретение знаний, интеллект – как правило первое, что приходит на ум при ответе на вопрос о желании что-то совершенствовать в себе. Но хочется все-таки чего-то большего ...

Большее – это освоение нового опыта и развитие более продуктивных навыков. Это процесс трансформации знания в привычку. Осмелюсь назвать его более продвинутым и глубоким и сравню с тем, как мы перебираемся с велосипеда на автомобиль. Кстати, вспомните-ка ощущения, которые вы испытывали, когда учились управлять автотранспортным средством. Как поначалу было трудно фокусировать внимание сразу на нескольких деталях, а уже через пару месяцев вы могли одновременно, не задумываясь, переключать скорости, следить за движением, искать радиоволну на приемнике, включать поворотник и т.д. Результат данного изменения проявляется в поведении: теперь вы умеете больше слушать и задавать правильные вопросы, вы начинаете больше делегировать поручения и умеете контролировать исполнение. Но часто бывает так: руководитель приобрел навык делегирования, но не может отпустить контроль ситуации, доверить исполнение дел своим подчиненным. Это еще более тонкая материя – комплекс наших установок и интеллектуальных моделей.

Качества личности и характера – это широкий спектр, включающий ценности и принципы человека, его мировоззрение и стереотипы, его привычки и личностное своеобразие. Именно уравнивание важных для нас сфер жизни, коррекция собственных ценностей, изменение совокупности взглядов – это неисчерпаемый источник развития и возможность произвести монументальные изменения.

– Давайте все-таки поговорим наконец и о том, что же такое личностный и профессиональный рост сегодня, на заре нового тысячелетия.

Во-первых, нужно сказать, что несмотря на цель и сферу изменений, мы выбираем один из возможных вариантов развития. Либо мы привлекаем дополнительные ресурсы, расширяем, так сказать, охват – то есть выбираем путь экстенсивный. Либо занимаемся оптимизацией внутренних резервов. Такой путь, через повышение качества использования уже имеющихся ресурсов, принято называть интенсивным.

Во-вторых, кроме простых сфер, являющихся уже классическими (книги, академическое и дополнительное специальное образование), день нынешний предлагает нам новые, порой непривычные университеты. Начнем с так называемого краткосрочного образования для взрослых. Оно представлено форматом семинара и форматом тренинга.

Как правило, семинар более дидактичен и теоретичен, в то время как на тренинге больше практических занятий: индивидуальные занятия и групповые дискуссии, ролевые игры и специальные упражнения. Более конкретно: если семинар – это в основном ознакомление с новой информацией, передача знаний, то тренинг – интенсивный процесс получения практического опыта через ощущения. То есть это уже уровень обучения умениям и навыкам.

Таким образом можно сказать, что есть тренинговые программы, практикующие обучение умениям и навыкам (например, в сфере коммерческих коммуникаций), а есть программы личностного роста, изучающие в первую очередь те парадигмы мышления, которые руководят нами по жизни.

– Итак, есть тренинговые программы, практикующие обучение умениям и навыкам. Есть семинары. А что вы можете рассказать подробнее о программах личностного роста и о персональной работе?

Что ж, персональной работой первыми начали заниматься не так давно появившиеся в России специалисты по персональной тренировке (personal coaching). Хотя это и не совсем справедливо – первенство в индивидуальной поддержке и развитии людей все-таки остается за психотерапевтами. Но новый формат развивающей работы «один на один» имеет несколько иную концепцию. Если коротко, то попробую её выразить так: вне зависимости от того, что у человека было в прошлом, можно помочь ему создать беспрецедентное будущее начиная с этого момента. То есть основной фокус направлен в будущее, а не в прошлое. Главный же вопрос – «Что возможно еще?».

Безусловно, личное развитие посредством коучинга (coaching) пока не затронуло всех. Как и все прогрессивное и эксклюзивное, его сначала примеряют на себе предприниматели, политики, спортсмены. Высшее звено руководителей остается основными клиентами на персональную тренировку. Но по мере расширения рынка можно ожидать проникновения этого формата во все социальные слои. За океаном даже домохозяйка, студент и оставшийся без работы специалист могут использовать услуги профессионалов для прояснения перспектив и достижения желаемых целей. Наше недалекое прошлое, возможно, откликнется сейчас такими понятиями, как консультант или наставник. Но коуч – это все-таки не просто инструктор и тем паче не духовный гуру. О профессии коуча говорят обычно как о сочетании трех профессий: консультанта, тренера и психолога.

– Как же назвать специалиста, проводящего коучинг?

Слово «тренер» (coach) пришло из-за рубежа и, как правило, ассоциируется со спортом. Но достижение спортивных высот, оказывается, происходит по тем же самым законам, что и социальное восхождение. И кроме недостатка информации (которую, впрочем, многие из нас не умеют добывать и использовать оптимально), дефицита времени для закрепления нового опыта, существуют ограничения иного свойства. Каждый из нас находится как бы внутри своей проблемы и необъективность наших оценок происходящего может быть весьма существенной. Это называется «эффектом замыленного глаза» и даже самые искушенные в жизни могут быть подвержены его влиянию, скажем, вследствие эмоциональной зависимости от ситуации. Выручить же в этом случае как раз и может специалист по персональной тренировке.

– То есть специалист по персональной тренировке помогает и раскрывать потенциал личности, и решать проблемы, и достигать поставленных целей?

Можно сказать, что коучинг и его производные (например, VIP-тренинг) – это своеобразный вид поддержки человека в развитии. Он учитывает индивидуальные особенности тренируемого, развивая его способности, навыки и изменяя мировоззрение человека, исходя из актуальной ситуации. Один мой коллега назвал этот метод – «Метод содостижения». То есть это как экспертная помощь в достижении целей и реализации потребностей, так и поддержка инициатив человека в принятии им определенных решений и в дальнейших его действиях. Пусть это покажется пафосным, но персональная тренировка может оказаться революционной формой развития личности, революционной формой достижения человеком поставленных целей. В целом же суть коучинга – это раскрытие потенциала личности для максимизации ее собственной производительности и эффективности в достижении целей. И в этом случае вне зависимости от того, что мы хотим добавить в свою «палитру» – менеджерские качества, умение принимать взвешенные решения или планировать свою деятельность, способность быть заботливым родителем, навыки стратегического мышления ... – изменения происходят на каком-то одном или сразу на нескольких вышеприведенных уровнях.

Коуч формирует новый взгляд на старые проблемы, вырабатывает стратегическое видение перспектив и стремление к отказу от автоматизма в таких вопросах, как принятие ответственных решений, планирование, создание стиля делового общения, делегирование полномочий, распределение времени и прочих радостей – печалей деловой рутины. А также указывает выходы из этой самой рутины, расширяет горизонты. Предполагается, что «вблизи» и «на привычных глубинах» все могут плавать самостоятельно. А что касается «далеко и глубоко», то об этом – особый разговор. Ключик я вам дал. КЛЮЧИК называется КОУЧИНГ. Сделаете с ним, что хотите.

– Появилось больше сил и энергии для жизни. Сложные проблемы стали простыми. Простые проблемы стали незаметными.

Николаенко А.В., директор торговой компании "Mercury".

– Несколько бесед с коучем помогли мне вернуть любовь. Я счастлива и хочу, чтобы все люди тоже были счастливы.

Фисун Л.С., начальник отдела персонала банка «Столичный».

– Мне помогли понять то, что глубоко сидело в подсознании и не давало мне покоя. Встреча с коучем стала событием, которое многократно важнее любого события, произошедшего со мной.

Лучников Г.А., специалист по ценным бумагам РТСБ.

– Мне помогли раскрыть те возможности, о которых я даже не задумывался. И я поверил в то,

что они действительно неограниченны.

Волков Н.М., президент компании «Пром-ЭКСПО».

- Мне известны индивидуальные - только для меня одной выработанные - приемы восстановления здоровья и энергии. Теперь я знаю, как экономнее расходовать свои жизненные силы. И у меня получается! Спасибо!

**Сергеева Е.Н., заведующая сектором
страховой компании «Национальная группа».**

Annotation

What intensity does help one man to go forward, to arrange his own happiness and to increase his own riches during all his life, and another can not start at the same time? What matter does give the power and the energy to one man and does not give it to another? Why one man can examine the perspective in the ball of the problems and realize his own dreams, and at the same time another undertakes desperate efforts, mistakes infinitely, but gets no results?

These and other related questions are studied by the author, Dr. of Psychology, Dr. of Philosophy, who used an original synthetic approach based upon generalization of the up-to-date materials of natural and social sciences.

The book is addressed to psychologists, specialists in the disciplinary branches, philosophies, parents, students, scientists, teachers, laymens to everybody interested in human problems.

Those who'd like to get in touch with the Center please write at the address: *P.O. Box 35 Moscow 111116 Russia.*

E-mail: info@coachtraining.ru



Уважаемый читатель!

Возможно, Вы работаете на радио или на телевидении или имеете связи, знакомых в этих сферах. Я буду исключительно Вам признателен, если Вы поделитесь со мной своими возможностями. Я ищу людей, которых заинтересует моя авторская программа «Вопросы об успехе: Технологии успеха». Может быть, таким человеком будете именно Вы?...

Позвоните, пожалуйста:

(495) 362-07-60 Елена Петровна

(495) 621-10-41 Ирина Ивановна

(495) 769-69-63 Игорь Леонидович

(495) 903-41-82 Светлана Ивановна

(495) 959-75-59 Светлана Николаевна

Также со мной можно связаться по электронной почте:

dobrotv@mail.ru

igor@coachtraining.ru

Спасибо Вам за то, что Вы приобрели мою книгу.

Успехов и всего самого хорошего.

ИНСТИТУТ КОУЧИНГА И ТРЕНИНГА

БИЗНЕС-ТРЕНИНГИ И КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Система корпоративных и открытых тренингов и тренинговых программ Игоря Добротворского, направленная на повышение эффективности организации. Освоение современных методов организации и ведения бизнеса. Выявление и раскрытие потенциала сотрудников всех уровней. Психологическое тестирование.

Уникальные авторские разработки. Адаптация программ к структуре и специфике Вашей компании. Высококвалифицированные бизнес-тренеры.

**Эффективные продажи. Успешная коммуникация.
Командная работа. Искусство презентации.
Пробуждение подлинного лидерства.
Управление временем. VIP - коучинг.**

КОУЧИНГ. ОБУЧЕНИЕ КОУЧИНГУ

Персональные тренировки Игорем Добротворским руководителей высшего и среднего звена. Освоение принципов руководства в стиле коучинг.

Обучение и тренировки сотрудников: повышение профессионализма, достижение мастерства в коммуникации, увеличение компетентности и уверенности. Создание отдела коучинга и внедрение коучинговой культуры в организации. Обучение коучингу.

ТРЕНИНГИ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА

Система тренингов, направленная на раскрытие внутреннего потенциала человека, повышение его личной эффективности и социальной интеграции.

Самые современные технологии обучения и развития.

**Программа «Созидание»: Открытие, Прорыв,
Лидерская программа. Мастерство.**

Современный стиль общения, руководства и обучения.

Тел./факс: (495) 769-69-63

E-mail: info@coachtraining.ru

<http://www.coachtraining.ru>

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ КОУЧИНГ

Мы с Вами сможем успешно работать над разрешением таких проблем, как:

- Повышение эффективности Вашего бизнеса и карьеры
- Снятие стрессов, депрессий, волнений, тревог
- Разрешение конфликтов на работе и в семье...

И над достижением таких целей, как:

- ◆ Создать долгосрочную стратегию развития компании
- ◆ Начать успешную политическую карьеру
- ◆ Начать новое направление бизнеса
- ◆ Взрастить одного из директоров холдинга до партнера и двигателя бизнеса
- ◆ Сделать компанию № 1 в отрасли и выйти на международный рынок ...

Программы для персональной тренировки первых лиц:

- ★ Цикл «Принятие управленческих решений»
- ★ Цикл «Персональное управление временем»
- ★ Цикл «Делегирование и контроль за исполнением»

Каждая из программ представляет собой цикл из нескольких индивидуальных тренировочных сессий по 3 часа.

В результате Вы вырабатываете новые и более эффективные навыки и способы поведения, получаете индивидуально разработанные рекомендации, обучаетесь методам организации своего рабочего процесса...

Курс V.I.P.- тренинг «7 шагов» для предприятий и организаций, руководителей, топ-менеджеров, спортсменов высшего класса и профессионалов включает:

- От чего зависит успех, радость, счастье в нашей жизни?
- Какие убеждения ограничивают нас?
- Как избавиться от психологических зажимов, связанных с детством?
- Как выстраивать стратегию жизни?
- Как научиться видеть ситуацию глазами другого человека?
- Как достигать поставленных целей?
- Как открыть в себе источник неограниченных возможностей и пользоваться им каждый день?

ВОЗМОЖНЫ СЛЕДУЮЩИЕ ВАРИАНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА:

1 уровень: Коучинг для руководителя

В ходе регулярных индивидуальных встреч с руководителем, коуч-консультант помогает найти и внедрить оптимальные решения;

Направления коучинга:

- Рост продаж
- Стратегия развития
- Маркетинговая стратегия
- Раскрутка направления
- Новые продукты, рынки
- Работа с персоналом
- Стимулирование и контроль
- Планирование и бюджетирование

2 уровень: Консалтинг (решения)

Согласовав с Вами техническое задание, группа консультантов РАЗРАБАТЫВАЕТ рекомендации-решения, включающие конкретный подробный план внедрения. Рекомендации презентуются перед руководством компании.

Направления консалтинга:

- Анализ существующей системы продаж
- Рост продаж
- Стратегия развития
- Маркетинговая стратегия
- Вывод и раскрутка
 - нового товара/услуги
 - бренда
 - в новом регионе
- Построение системы дистрибуции
- Разработка системы планирования и контроля
- Разработка системы бюджетирования
- Разработка системы стимулирования
- Разработка системы отбора, аттестации и развития персонала

3 уровень: Консалтинг (внедрение)

После принятия результатов консалтинга 2 уровня возможен мониторинг внедрения или даже управления внедрением посредством проектной группы, бизнес-мастерских по доработке и тренингов для персонала.

4 уровень: Бизнес-мастерские

Решения, разработанные командой руководителей собственноручно под руководством тренера-консультанта в течение интенсивной 2-5 дневной мастерской – наиболее выгодный для компании вариант консалтинга. В результате значительно облегчается внедрение, экономится время и деньги, к тому же, команда руководителей будет способна к разработке подобных решений в будущем самостоятельно.

Направления бизнес-мастерских:

- Анализ существующей системы продаж
- Рост продаж
- Стратегия развития
- Маркетинговая стратегия
- Вывод и раскрутка
 - нового товара/услуги
 - бренда
 - в новом регионе
- Построение системы дистрибуции
- Разработка системы планирования и контроля
- Разработка системы бюджетирования
- Разработка системы стимулирования
- Разработка системы отбора, аттестации и развития персонала

5 уровень: Проекты роста продаж

Комплексные проекты с результатом «под ключ».

Возможно вознаграждение в зависимости от результата.

Условия и содержание проекта согласовываются с собственником или генеральным директором компании.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ ИГОРЯ ДОБРОТВОРСКОГО

- Решение семейных и личных проблем.
- Обретение уверенности в себе, удачи в делах и радости жизни.
- Одиночество. Трудности при общении с противоположным полом.
- Неудачи в карьере и бизнесе. Планирование карьеры.
- Технология поиска работы.
- Снятие стрессов.
- Искусство публичного выступления.
- Формирование внешнего и внутреннего имиджа.

Компакт-диски:

1. Брайан Трейси. "Психология продаж" в 6-ти компакт-дисках.
2. Брайан Трейси. "Психология достижений" в 6-ти компакт-дисках.
3. Брайан Трейси. "Как управлять своим временем" в 6-ти компакт-дисках.

Стоимость – 3000 руб. за набор из 6 компакт-дисков.

Все цены указаны со стоимостью доставки по России. Оплата почтовым переводом в рублях по курсу ЦБ РФ на предыдущий день оплаты. Оплату просим направлять по адресу: 111116 г. Москва, а/я 35 Длобротворскому И.Л.

В разделе почтового перевода «Для письменного сообщения» укажите адрес доставки, имя получателя и заказ. Отправка заказа производится в течение одной недели с момента получения перевода.

Запись на лекции, тренинги и консультации:

- (495) 362-07-60 Елена Петровна
- (495) 621-10-41 Ирина Ивановна
- (495) 769-69-63 Игорь Леонидович
- (495) 903-41-82 Светлана Ивановна
- (495) 959-75-59 Светлана Николаевна

Е-mail: info@coachtraining.ru
<http://www.coachtraining.ru>

АНКЕТА ЧИТАТЕЛЯ

Уважаемый читатель!

Мы были бы очень признательны за любые замечания и предложения, которые вы сочтете нужным сделать. Ниже перечисляются вопросы, которые нас особенно интересуют:

1. Какое общее отношение сложилось у Вас к книге (хорошая – плохая, нужная – ненужная) и почему?
2. Какие конкретно разделы вам понравились, не понравились и почему?
3. Были ли какие-то разделы слишком сложными или, наоборот, примитивными?
4. Какие еще темы, на Ваш взгляд, следовало бы включить в книгу?
5. Есть ли у Вас замечания по стилю изложения материала?

Если можно, то сообщите краткую информацию о себе. Спасибо.

Отзывы просьба направлять по E-mail: info@coachtraining.ru

ГДЕ КУПИТЬ КНИГИ ИГОРЯ ДОБРОТВОРСКОГО

Город	Название магазина	Телефон
Астрахань	«Библиосфера»	(8512) 22-47-21
Волгоград	«Современник»	(8442) 38-33-94
Воронеж	«Библиосфера»	(4732) 72-73-44
Екатеринбург	«Дом книги»	(343) 358-12-00
Ижевск	«Инвис»	(3412) 78-35-04
Казань	«Аист-Пресс»	(8432) 17-39-08
Красноярск	«Книжный мир»	(3912) 27-39-71
МОСКВА	Институт коучинга и тренинга	(495) 769-69-63
Нижний Новгород	«Дом Книги»	(8312) 46-22-92
Новосибирск	«Топ-книга»	(3832) 36-10-26
Омск	Омский книготорговый дом	(3812) 26-87-97
Пермь	«Библиосфера»	(3422) 10-19-80
Ростов-на-Дону	«Феникс»	(918) 546-08-09 Игорь Викторович e-mail: loza-iv@mail.ru
Самара	«Культурная инициатива»	(846) 34-86-61
Санкт-Петербург	«Дом книги»	(812) 315-45-01
Саратов	«Библиосфера»	(8452) 26-07-67
Тюмень	Областная научная библиотека	(3452) 25-12-94
Уфа	«Библиосфера»	(3472) 24-28-94
Челябинск	«Челябинск-книга»	(351) 63-14-51
Ярославль	«Дом книги»	(4852) 30-47-51

ГДЕ ЗАКАЗАТЬ СЕМИНАРЫ, ТРЕНИНГИ ИГОРЯ ДОБРОТВОРСКОГО

Город	Название партнерской компании	Телефон, e-mail
Екатеринбург	«Интеллект-капитал»	(343) 380-02-52 (343) 380-02-51 Наумова Ирина info@intellect-capital.ru
Кемерово	«Бизнес Кузбасса»	(3842) 28-33-86 59-56-59 моб. 8-950-260-46-45 моб. Калабина Светлана Викторовна kadg@kemcity.ru
Краснодар	«Центр развития бизнеса и личности»	(861) 210-16-07 Лапшин Павел realitynew@gmail.com
МОСКВА	Институт коучинга и тренинга	(495) 769-69-63 info@coachtraining.ru
Ростов-на-Дону	«Феникс»	(918) 546-08-09 Лоза Игорь Викторович e-mail: loza-iv@mail.ru
Санкт-Петербург	«Стокгольмская Школа Экономики»	(812) 320-48-04 Цыганова Наталья e-mail: nt@sseru.org
Санкт-Петербург	Институт репутации	(812) ... Гуриева Светлана e-mail: svetlana@reputin.ru
Пермь	«IBC Human Resources»	(342) 246-28-40 Ильиных Светлана e-mail: hr@perm.ibc.ru
Тюмень	«Перспектива»	(3452) 21-34-06 Галина perspektive-t@rambler.ru
Челябинск	Образовательный центр «Диалог»	(351) 235-22-16 (351) 779-80-98 Шведько Елена shwedd@mail.ru

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Асамаа И.* Как себя вести. Таллинн, 1980.
2. *Абрамова Н.Т.* Целостность и управление. М., 1974.
3. *Абуль-Фарадж.* Книга занимательных историй. М., 1957.
4. *Абчук В.А.* Правила успеха. Л., 1991.
5. *Абчук В.А.* Предприимчивость и риск. Л., 1991.
6. *Агостон А.* Теория цвета и ее применение. М., 1982.
7. *Айзенк Г.Ю.* Проверьте свои способности. СПб., 1994.
8. *Акишина А.А. и др.* Жесты и мимика в русской речи. М., 1991.
9. Активные методы обучения в системе подготовки специалистов и руководителей / Отв. ред. Р.Ф. Жуков. Л., 1989.
10. *Алексеев А.А., Громова Л.А.* Поймите меня правильно, или Книга о том, как найти свой стиль мышления, интеллектуально использовать ресурсы и обрести взаимопонимание с людьми. СПб., 1993.
11. *Ананьев Б.Г.* О проблемах современного человекознания. М., 1977.
12. *Ананьев Б.Г.* Человек как предмет познания. Л., 1968.
13. *Анастаси А.А.* Психологическое тестирование: В 2 т. М., 1982.
14. *Англо-русский словарь - минимум психологических терминов.* М., 1993.
15. *Анохин П.К.* Биология и нейрофизиология условного рефлекса. М., 1968.
16. *Антонян Ю.М., Гульдан В.В.* Криминальная патопсихология. М., 1991.
17. *Баев О.Я.* Конфликты в деятельности следователя. Воронеж, 1981.
18. *Басин Ф.В.* Проблемы "бессознательного" (о неосознаваемых формах высшей нервной деятельности). М., 1968.
19. *Беляев Г.С., Лобзин В.С., Копылова И.А.* Психогигиеническая саморегуляция. Л., 1977.
20. *Берн Э.* Введение в психиатрию и психоанализ для непосвященных. СПб., 1991.
21. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Психология человеческих отношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. М., 1988.
22. *Бернштейн Н.А.* Очерки по физиологии движений и физиологии активности. М., 1966.
23. *Бодалев А.А.* Личность и общение. М., 1978.
24. *Бойко Е.И.* Мозг и психика. М., 1969.
25. *Бойко В.В., Ковалев А.Г., Панферов В.Н.* Социально-психологический климат коллектива и личность. М., 1983.
26. *Бородкий Ф.М., Коряк Н.М.* Внимание: конфликт! Новосибирск, 1989.
27. *Бреннен Б.Е.* Руки света. СПб., 1992.
28. *Брунер Дж.* Психология познания. М., 1977.
29. *Вайнцвайг П.* Десять заповедей творческой личности. М., 1990.
30. *Васильев Ю.Л.* Юридическая психология. М., 1991.
31. *Васильев И.А., Поплужный В.А., Тихомиров О.К.* Эмоции и мышление. М., 1980.
32. *Вацлавик П.* Как стать несчастным без посторонней помощи. М., 1993.
33. *Веккер Л.М.* Психические процессы. Т. 1 - 3. Л., 1974 - 1981.
34. *Венгер Л.А.* Восприятие и обучение. М., 1969.
35. *Вертгеймер М.* Продуктивное мышление. М., 1987.
36. *Виллюнас В.К.* Психология эмоциональных явлений. М., 1976.
37. *Выготский Л.С.* Развитие высших психических функций. М., 1960.
38. *Вяткин В.Н., Шевляков В.М., Серов В.Н., Рачков А.И.* Инструменты руководителя. Ижевск, 1990.
39. *Галушко В.П.* Деловые игры. Киев, 1989.
40. *Гальперин П.Я., Кобылицкая С.Л.* Экспериментальное формирование внимания. М., 1974.
41. *Ганзен В.А.* Восприятие целостных объектов. Л., 1976.
42. *Гастев А.К.* Трудовые установки. М., 1973.
43. *Губайдуллин М.* Физиогномика. Определение характера по лицу. СПб., 1993.
44. *Голубев Е.П.* Какое принять решение? М., 1990.
45. *Грановская Р.М.* Восприятие и модели памяти. Л., 1974.
46. *Грановская Р.М.* Элементы практической психологии. Л., 1988.
47. *Гримак Л.П.* Резервы человеческой психики: Введение в психологию активности. М., 1987.
48. *Гришина Н.В.* Я и другие: общение в трудовом коллективе. Л., 1990.
49. *Гуревич К.М.* Профессиональная пригодность и основные свойства нервной системы. М., 1970.
50. *Добротворский И.Л.* Как найти себя и начать жить: Цикл из трех книг. Воронеж, 1993.
51. *Добротворский И.Л.* Технологии успеха: Все что вам действительно нужно знать для достижения успеха. М., 1996.
52. *Добротворский И.Л.* Золотые правила ежедневной жизни: Практическое руководство. М., 1997.
53. *Добротворский И.Л.* 1001 путь к успеху. М., 1999, 2000, 2001.
54. *Добротворский И.Л.* Новейшие психотехнологии: Самоучитель психологического мастерства. М., 2002.
55. *Добротворский И.Л.* Менеджмент: Эффективные технологии: Полный курс основ менеджмента для студентов. М., 2002.

56. *Добротворский И.Л.* пособие "Самоменеджмент: эффективные технологии" Москва, 2003.
57. *Добротворский И.Л.* "Как стать лидером" Москва, 2003.
58. *Добротворский И.Л.* "Искусство войны в бизнесе" Москва, 2003.
59. *Добротворский И.Л.* "Тренинг профессиональных продаж" Москва, 2003.
60. *Добротворский И.Л.* "Деньги и власть" Москва, 2003.
61. *Добротворский И.Л.* "Как относиться к себе и к людям" Москва, 2003
62. *Добротворский И.Л.* "Школа совершенствования" Москва, 2003.
63. *Добротворский И.Л.* "Новые технологии победы" Москва, 2003.
64. *Добротворский И.Л.* "Думай и побеждай" Москва, 2003.
65. *Дружинин В.В., Конторов Д.С., Конторов М.Д.* Введение в теорию конфликта. М., 1989.
66. *Дэна Д.* Преодоление разногласий. Как улучшить взаимоотношения на работе и дома. СПб., 1993.
67. *Дюрвиль Г., Дюрвиль А.* Чтение по лицу характера, темперамента и болезненных предрасположений. СПб., 1993.
68. *Емельянов Ю.Н.* Активное социально-психологическое обучение. Л., 1985.
69. *Емельянов Ю.Н.* Обучение паритетному диалогу. Л., 1991.
70. *Жариков Е.С.* Вступающему в должность. М., 1985.
71. *Жариков Е.С.* Уроки психолога и руководителя. Вып. 1, 2. М., 1990.
72. *Жариков Е.С., Золотов А.Б.* Как приблизить час открытий. Введение в психологию научного труда. Кишинев, 1990.
73. *Жуков Р.Ф.* Совершенствование стиля руководителя. Л., 1989.
74. *Жуков Ю.М.* Эффективность делового общения. М., 1988.
75. *Жуплеев А.В.* Эффект горизонта: руководитель и кадры. М., 1989.
76. *Зигерт В., Лонг Л.* Руководить без конфликтов. М., 1990.
77. *Зиминцев А.М.* Психология политической борьбы. СПб., 1993.
78. *Ивин А.А.* Искусство правильно мыслить. М., 1986.
79. Искусство управления и конкретные ситуации / Сост. Г.Х. Попов. М., 1977.
80. *Иствуд А.* Я вас слушаю... М., 1984.
81. *Каппони В., Новак Т.* Сам себе психолог. СПб., 1994.
82. *Карандашев В.Н.* Основы психологии общения. Челябинск, 1990.
83. *Карлоф Б.* Деловая стратегия. М., 1991.
84. *Карнеги Д.* Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить. М., 1991.
85. *Киллен К.* Вопросы управления. М., 1981.
86. *Клацки К.* Память человека. Структура и процессы. М., 1978.
87. *Климов Е.А.* Индивидуальный стиль деятельности в зависимости от типологических свойств нервной системы. Казань, 1969.
88. *Ковалев А.Г.* Психология личности. М., 1970.
89. *Ковалев А.Г.* Руководителю о работнике. М., 1988.
90. Коллектив. Личность. Общение: Словарь социально-психологических понятий. Л., 1987.
91. *Кон И.С.* Открытие "Я". М., 1980.
92. *Космолинский А.П.* Эмоциональный стресс при работе в экстремальных условиях. М., 1976.
93. *Костандов Э.А.* Восприятие и эмоции. М., 1977.
94. *Котов Д.П., Шиханцов Г.Г.* Психология следователя. Воронеж, 1977.
95. Краткий психологический словарь. Хрестоматия. М., 1974.
96. *Кречмер Э.* Строение тела и характер. Психология индивидуальных различий. Тексты. М., 1982.
97. *Крижанская Ю.С., Третьяков В.П.* Грамматика общения. Л., 1990.
98. *Кудряшова Л.Д.* Каким быть руководителю. Л., 1986.
99. *Кузьмин Е.С., Волков И.П., Емельянов Ю.Н.* Руководитель и коллектив. Л., 1974.
100. *Лебедев В.И.* Психология и управление. М., 1990.
101. *Леви В.Л.* Искусство быть собой. Индивидуальная психотехника. М., 1991.
102. *Левитов Н.Д.* Психология труда. М., 1963.
103. *Левитов Н.Д.* О психических состояниях человека. М., 1964.
104. *Левитов Н.Д.* Психология характера. М., 1969.
105. *Лезер Ф.* Тренировка памяти. М., 1974.
106. *Леонтьев А.А.* Психология общения. Тарту, 1974.
107. *Леонтьев А.Н.* Проблемы развития психики. М., 1972.
108. *Ломов Б.Ф.* Теоретические и методологические проблемы психологии. М., 1984.
109. *Лупьян Я.А.* Барьеры общения, конфликты, стресс... Минск, 1986.
110. *Лурия А.Р.* Язык и сознание. М., 1979.
111. *Мар Т.* Чтение лица или китайское искусство физиогномики. М., 1992.
112. *Маршук В.Л.* Психологические основы формирования профессионально значимых качеств. Л., 1978.
113. *Мартынов А.В.* Исповедимый путь. М., 1991.
114. *Матюшкин А.М.* Проблемные ситуации в мышлении и обучении. М., 1972.

115. *Мелибруда Ежи.* Я - Ты - Мы: Психологические возможности улучшения общения. М., 1986.
116. *Мерлин В.С.* Лекции по психологии мотивов человека. Пермь, 1971.
117. Методы практической психологии общения. Л., 1990.
118. Механизмы памяти / Отв. ред. Г.А. Вартамян. Л., 1987.
119. *Мицич П.* Как проводить деловые беседы. М., 1987.
120. *Мольц М.* Я - это Я, или Как стать счастливым. М., 1992.
121. *Науман Э.* Принять решение - но как? М., 1987.
122. Не повторить ошибок. Практические советы руководителю. М., 1988.
123. *Никифоров А.С.* Эмоции в нашей жизни. М., 1978.
124. *Никифоров А.С.* Самоконтроль человека. Л., 1989.
125. *Ниренберг Дж., Калеро Г.* Читать человека как книгу. М., 1990.
126. *Обозов Н.Н., Щекин Г.В.* Психология работы с людьми. Киев, 1990.
127. *Обозов Н.Н.* Психология межличностных отношений. Киев, 1990.
128. *Обозов Н.Н.* Психология делового общения. Л., 1991.
129. *Олейник А.Н.* Основы конфликтологии. Психологические средства деятельности сотрудников органов внутренних дел в ситуации конфликтов. М., 1992.
130. Организация и проведение деловых игр / Под ред. В.Н. Буркова, А.Т. Ивановского, А.М. Немцова и А.В. Щекина. М., 1975.
131. Основы инженерной психологии / Под ред. Б.Ф. Ломова. М., 1977.
132. Очерк теории темперамента / Под ред. В.С. Мерлина. Пермь, 1973.
133. *О'Шоннеси Дж.* Принципы организации управления фирмой. М., 1979.
134. *Пайль В.Г.* Психология в приложении к обучению. М., 1976.
135. *Пальцев А.И.* Практическое пособие таможенному работнику по вопросам психологии. Новосибирск, 1994.
136. *Панасюк А.Ю.* Управленческое общение: практические советы. М., 1990.
137. *Паркинсон Д.Р.* Люди сделают так, как захотите ВЫ. М., 1993.
138. *Парыгин Б.Д.* Основы социально-психологической теории. М., 1971.
139. *Пекелис В.* Твои возможности, человек! М., 1973.
140. *Петровская Л.А.* Компетентность в общении. М., 1989.
141. *Петровский А.В.* Личность, деятельность, коллектив. М., 1982.
142. *Пиаже Ж.* Избранные психологические труды. М., 1969.
143. *Пиз А.* Язык жестов. СПб., 1993.
144. *Питере Т., Уотермен Р.* В поисках эффективного управления. М., 1986.
145. *Питерцев С.К., Степанов А.А.* Тактические приемы допроса: Учебное пособие. СПб., 1994.
146. *Планкетт Л., Хейл Г.* Выработка и принятие управленческих решений. М., 1984.
147. *Платонов К.К.* Вопросы психологии труда. М., 1970.
148. *Платонов К.К.* Занимательная психология. М., 1962.
149. *Платонов К.К.* Психологический практикум. М., 1980.
150. *Платонов К.К.* Краткий словарь системы психологических понятий. М., 1984.
151. *Платонов К.К.* Структура и развитие личности. М., 1986.
152. Пособие по психологии общения для сотрудников органов внутренних дел. СПб., 1994.
153. Пособие-практикум по менеджменту. СПб., 1992.
154. Психогигиеническая саморегуляция. Л., 1977
155. Психология в управлении. Л., 1983.
156. Психология: Словарь. М., 1990.
157. Психология индивидуальных различий. Тексты. М., 1982.
158. *Пярнитс Ю.Э., Савенкова Т.И.* Стратегия и тактика гибкого управления. М., 1991.
159. *Робер М.А., Гильман Ф.* Психология индивида и группы. М., 1988.
160. *Ромен А.С.* Самовнушение и его влияние на организм человека. Алма-Ата, 1971.
161. *Рубинштейн С.Л.* Проблемы общей психологии. М., 1973.
162. *Свенцицкий А.Л.* Социальная психология управления. Л., 1986.
163. *Серов Н.В.* Лечение цветом. Мода и гармония. СПб., 1993.
164. *Симоненко Ю.А.* Искусство разбираться в себе и других. Л., 1990.
165. *Скотт Д.Г.* Сила ума: описание пути к успеху в бизнесе. Способы разрешения конфликтов. СПб., 1994.
166. Современная зарубежная социальная психология. Тексты. М., 1984.
167. *Соколов А.Н.* Внутренняя речь и мышление. М., 1968.
168. *Сопер П.Л.* Основы искусства речи. М., 1992.
169. Социальная психология личности. Л., 1974.
170. *Стоддард Э.Л.* Семь шагов к успеху. Красноярск, 1991.
171. *Стреляу Я.* Роль темперамента в психическом развитии. М., 1982.
172. *Суворова В.В.* Психофизиология стресса. М., 1975.
173. *Суходольский Г.В.* Основы психологической теории деятельности. Л., 1988.
174. *Теплов Б.М.* Проблемы индивидуальных различий. М., 1961.

175. Тест Люшера. Психология цвета. М., 1975.
176. Томас Ф. Тайны лица (физиогномика). СПб., 1993.
177. Труд, контакты, эмоции. М., 1982.
178. Узнадзе Д.Н. Психологические исследования. М., 1966.
179. Управление по результатам. М., 1988.
180. Филонов Л.Б. Тренинги делового общения сотрудников органов внутренних дел с различными категориями граждан. М., 1992.
181. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. М., 1990.
182. Хьюбел Д. Глаз, мозг, зрение. М., 1990.
183. Цыгичко В.Н. Руководителю о принятии решений. М., 1991.
184. Чернышева М.А. Этика деловых отношений. М., 1988.
185. Шадриков В.Д. Психологический анализ деятельности. Ярославль, 1979.
186. Швальбе Б., Швальбе Х. Личность, карьера, успех. Психология бизнеса. М., 1993.
187. Шейнов В.П. Искусство общения: подготовка и проведение деловых бесед. Рекомендации для руководителей. Минск, 1990.
188. Шейнов В.П. Как сделать совещание более эффективным, но менее продолжительным. Как подготовить хорошее выступление. Рекомендации для руководителей. Минск, 1990.
189. Шейнов В.П. Техника личной работы: где взять недостающее время. Рекомендации для руководителей. Минск, 1990.
190. Шейнов В.П. Управление конфликтными ситуациями. Рекомендации для руководителей. Минск, 1990.
191. Шибутани Т. Социальная психология. М., 1969.
192. Шрайнер К. Как снять стресс. М., 1993.
193. Шувчук Б.О. 100 ситуаций в управлении. М., 1977.
194. Эффективность труда руководителя. М., 1982.
195. Якобсон П.М. Психологические проблемы мотивации поведения человека. М., 1969.
196. Янг С. Системное управление организацией. М., 1972.
197. Ярошевский М.Г. Психология в XX столетии. М., 1971.

ГДЕ КУПИТЬ КНИГИ ИГОРЯ ДОБРОТВОРСКОГО

Город	Название магазина	Телефон
Астрахань	«Библиосфера»	(8512) 22-47-21
Волгоград	«Современник»	(8442) 38-33-94
Воронеж	«Библиосфера»	(4732) 72-73-44
Екатеринбург	«Дом книги»	(343) 358-12-00
Ижевск	«Инвис»	(3412) 78-35-04
Казань	«Аист-Пресс»	(8432) 17-39-08
Красноярск	«Книжный мир»	(3912) 27-39-71
МОСКВА	«Помоги себе сам»	(495) 179-10-20 (495) 179-83-22
	«Сити-класс»	(495) 205-79-83 (495) 517-61-91
Нижний Новгород	«Дом Книги»	(8312) 46-22-92
Новосибирск	«Топ-книга»	(3832) 36-10-26
Омск	Омский книготорговый дом	(3812) 26-87-97
Пермь	«Библиосфера»	(3422) 10-19-80
Ростов-на-Дону	«Феникс»	(918) 546-08-09 Игорь Викторович e-mail: loza-iv@mail.ru
Самара	«Культурная инициатива»	(846) 34-86-61
Санкт-Петербург	«Дом книги»	(812) 315-45-01
Саратов	«Библиосфера»	(8452) 26-07-67
Тюмень	Областная научная библиотека	(3452) 25-12-94
Уфа	«Библиосфера»	(3472) 24-28-94
Челябинск	«Челябинск-книга»	(351) 63-14-51
Ярославль	«Дом книги»	(4852) 30-47-51

ГДЕ ЗАКАЗАТЬ СЕМИНАРЫ, ТРЕНИНГИ ИГОРЯ ДОБРОТВОРСКОГО

Город	Название партнерской компании	Телефон, e-mail
Екатеринбург	«Бизнес-тренер»	(343) 262-39-64, (343) 254-31-54, 8-912-26-54141 e-mail: bt-pershina@mail.ru
Кемерово	ООО «Кадровый Центр Бизнес Кузбасса»	(3842) 28-33-86, 59-56-59сот. 8-950-260-46-45 e-mail: kadr@kemcity.ru
МОСКВА	«Помоги себе сам»	(495) 179-10-20 (495) 179-83-22 e-mail: ira@fpss.ru
	«Сити-класс»	(495) 205-79-83 (495) 517-61-91 e-mail: info@cityclass.ru
Нижний Новгород	«BS-corp.»	(8312) 16-60-49 Кузнецов Михаил e-mail: sales@bs-corp.ru
Ростов-на-Дону	«Феникс»	(918) 546-08-09 Лоза Игорь Викторович e-mail: loza-iv@mail.ru
Санкт-Петербург	«Мастер-класс»	(812) 445-27-99, (812) 495-97-68, (812) 495-97-38 Коробенко Татьяна e-mail: tkorobenko@yandex.ru
Тюмень	«Перспектива»	(3452) 213-406 Галина e-mail: perspektive-t@rambler.ru
Челябинск	«Бизнес-ключ»	(351) 725-98-90 (351) 778-02-55 8-912-89-48-012 8-9222-39-79-21 Жаров Станислав e-mail: vls@price74.ru bkchel@gmail.com

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ ОТ ИЗДАТЕЛЬСТВА.....	3
КОРОТКО ОБ АВТОРЕ.....	3
ВВЕДЕНИЕ: ОТЛОЖИТЕ ПРИГОВОР НА ТРИ НЕДЕЛИ	4
Часть I. КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК ОТ ПРИРОДЫ СОЗДАН ПРЕУСПЕВАТЬ	5
Глава 1. Как обрести уверенность в себе?.....	5
Глава 2. Почему я не люблю себя?	16
Глава 3. Как стать обаятельной личностью?.....	24
Глава 4. Как выбрать профессию?	35
Глава 5. Как завоевать друзей?.....	38
Глава 6. Как развить свою память?.....	45
Часть II. УДАЧА НЕ ПРИДЕТ К ВАМ САМА	50
Глава 7. Как найти подходящую работу и сделать так, чтобы вам ее предложили?	50
Глава 8. Как управлять конфликтными ситуациями?	53
Глава 9. Как проводить переговоры?.....	57
Глава 10. Как подготовить хорошее выступление?.....	63
Глава 11. Как сделать совещание более эффективным, но менее продолжительным?	66
Глава 12. Как лучше сэкономить время?.....	68
Глава 13. Как читать человека как книгу?.....	73
Глава 14. Как перестать беспокоиться и снять стресс?.....	80
Часть III. ЖЕНЩИНА. МУЖЧИНА. СЕМЬЯ	91
Глава 15. Как жить бесконфликтно с мужем (женой)?	91
Глава 16. Как молодой семье жить с родителями, не конфликтуя?.....	94
Глава 17. Как стать сексуально грамотной?.....	97
Глава 18. Изменяет ли мне муж?.....	103
Глава 19. Как победить соперницу?.....	105
Глава 20. Как бороться с бессонницей?.....	108
Глава 21. Как воспитывать ребенка?	110
Глава 22. Как дочери изучать иностранный язык?.....	122
Глава 23. Мой сын плохо учится.....	127
ПРИЛОЖЕНИЕ	144
КАК СТАТЬ СЧАСТЛИВЫМ.....	144
КАК СТАТЬ ПРЕУСПЕВАЮЩЕЙ ЛИЧНОСТЬЮ.....	148
ВАША ПОДЛИННАЯ СУТЬ	152
ПОБЕДА ИЛИ ПОРАЖЕНИЕ -- ВЫБОР ЗА ВАМИ	156
ШЕСТЬ ПРИЗНАКОВ СТРАХА	160
СНАЧАЛА ПОДУМАЙТЕ	160
ЛЮБИТЕ ЛИ ВЫ ОПРАВДЫВАТЬСЯ?	162
руководство к действию.....	164
ХОТИТЕ ЛИ ВЫ СТАТЬ ЭКСПЕРТОМ-СОАВТОРОМ СЛЕДУЮЩЕЙ КНИГИ ИГОРЯ ДОБРОТВОРСКОГО?.....	Ошибка! Закладка не определена.
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	175