

РАЗМЫШЛЕНИЯ О СИЛЕ СЛОВА (Альберт Сафин)

Скейтбордист готовится выполнить трюк – проехаться по перилам спуска. Он внимательно смотрит, прикидывает что-то в голове, отталкивается – и скользит по перилам, ловко приземляясь вместе со своим скейтбордом у нижней ступеньки.

Любопытно – что и как он прикидывал? Что-то вроде «Сейчас я поставлю левую ногу в 3 сантиметрах от переднего края доски, через полторы секунды перенесу вес на правую ногу, наклон скейтборда должен быть от 37 до 41 градуса...»? Конечно, нет! Все движения были отработаны в ходе многочисленных тренировок, а во время трюка спортсменом руководило подсознание.

Жизнь человека – точно такой же трюк, только растянутый во времени. И точно так же бóльшая часть нашей жизни определяется бессознательным. Привычки, превратившиеся в неосознанные, автоматические действия, диктуют нам, что и как делать. А старые привычки всегда слабее новых идей!

Хорошо это или плохо – хранить в себе груз привычек? Безусловно, они полезны – когда человек совершает нужные действия, не тратя время на обдумывание и подсчёты. Если бы мы во время прогулки размышляли над технологией каждого шага, недалеко бы мы ушли! С другой стороны – а где же свобода воли, если моё подсознание определяет мою жизнь?

Может ли обычный человек взять свои привычки под контроль, начать распоряжаться ими для собственного блага? Давайте разбираться вместе.

Каждый ребёнок, родившись, попадает в определённую среду и растёт в ней, жадно впитывая в себя происходящее вокруг и усваивая знания, эмоции, реакции. Очень многое в жизни человека зависит от его детства, ведь в малом возрасте он не может сам выбирать, чему сказать «да», а чему – «нет». Он просто наполняется, как сухая губка, всем тем, что оказывается рядом.

Но взрослый может сам решать, каким знаниям и навыкам давать место в своей жизни.

Хорошее выражение: прошлое становится настоящим. Человек в настоящий момент своей жизни является следствием прошлых поступков, решений, действий, окружения. Но верно и другое: настоящее предопределено видением будущего. Вы думаете о своём будущем, воображаете его себе, планируете, стараетесь предугадать или просто предаётесь мечтам. В любом случае вы создаёте виртуальное пространство, и оно влияет на вашу сегодняшнюю жизнь.

Иными словами, весь опыт наших переживаний, воспоминаний и мыслей влияет на то, как мы живём. Нет ничего неважного. И тот, кто понимает это, может использовать свой опыт для изменений к лучшему.

Один будет десять раз наступать на одни и те же грабли, досадуя и обвиняя окружающих в собственных неудачах. Другой подумает: «Раз я смог создать проблему, может быть, я смогу создать и решение».

Взаимодействие между людьми всегда происходит на нескольких уровнях – как минимум на двух.

Внешний (социальный) и внутренний (психологический) уровни присутствуют в любом общении, даже если человек этого не осознаёт.

Например, руководитель спрашивает сотрудника: «Какое ты видишь решение этой задачи?» Внешний уровень вопроса: нужно найти решение задачи. Внутренний уровень: у этой задачи есть решение, и ты наверняка его видишь, я в этом уверен.

Другой вопрос: «Ну, почему у тебя вечно всё валится из рук?» Внешний уровень: объясни мне, почему. Внутренний: ты всегда делаешь не то и не так; ты неспособен хоть что-нибудь сделать правильно, я в этом уверен.

Сознание воспринимает внешний уровень, а внутренний воздействует на подсознание. Поэтому важно отдавать себе отчёт в том, что вы сеете в подсознание собеседника, или что он внушает вам.

Правильно заданные вопросы могут побудить человека к глубоким размышлениям, к осмыслению своей жизни, к новым устремлениям и позитивным переменам. Через некоторое время он, возможно, и забудет о том, что же явилось толчком к этим изменениям. Но ключевые слова и знаки, оставшиеся в подсознании, будут давать всходы и приносить урожай.

Дело в том, что образы, один раз попавшие в мозг, рано или поздно проявятся в реальной жизни. И чем красочнее они будут, тем ярче отобразятся в действительности.

Кстати, отличный инструмент создания образов – это юмор. Возможно, вы замечали, что уверенный в себе оратор охотно использует юмор в выступлениях, и эти выступления гораздо сильнее воздействуют на слушателей, чем умный, но монотонный доклад. К тому же, тот, кто шутит, находится в ролевой позиции водящего или, в крайнем случае, равного. Согласитесь, вряд ли уместно отпускать шуточки в разговоре с начальником. А уж если это происходит, видимо, сотрудник чувствует себя на равной ноге с боссом. В любом случае, юмор в вашей речи – это знак того, что вы полностью владеете ситуацией.

Другой эффективный способ – метафоры и притчи. Они содержат не только явные, но и скрытые смыслы и тоже вызывают у слушателя или читателя желание вдуматься и найти эти смыслы. Каждый видит в притчах и метафорах что-то своё и достраивает образы в соответствии с собственным опытом.

Допустим, человек обдумывает услышанное или прочитанное, размышляет над важностью этого и решает, брать ли новую информацию в свою жизнь. Что происходит в его голове при этом?

Мысли порождают эмоции. Представьте себе, что вы узнали о чём-то, что показалось вам достойным внимания. Вы прикидываете, как использовать это знание, например, в работе или в отношениях с близкими. Вам приходят в голову разные варианты, что и как можно сделать; вы представляете себе хорошие результаты. И тут вступают эмоции. В процессе этих размышлений вы чувствуете подъём настроения, оживление, прилив энергии, желание сделать что-то конкретное.

Следующий этап и есть действие, поступок. Эмоции подталкивают нас к действию. Вы записываете свои мысли в блокнот; или делитесь с кем-то своими размышлениями; или берёте в руки инструмент и начинаете создавать придуманное.

А действия приводят к событиям: появляется шедевр, воплощается план, изменяется течение жизни. В новых условиях рождаются новые мысли – и цикл повторяется на более высоком уровне.

Но бывает, что вся цепочка (мысль – эмоция – действие – событие) строится на негативе, и тогда каждый следующий виток проходит на более низком, депрессивном уровне. Избегайте этого, друзья мои!

Профессионализм учителя, наставника, тренера: в чём он выражается? Для меня главный критерий такой: если я не замечаю, как бежит время занятия, и с удивлением обнаруживаю, что оно уже заканчивается – значит, передо мной профессионал.

Он ведёт меня от задания к заданию, давая команды, а я послушно следую за ним, сосредоточиваясь на своих внутренних ощущениях. И мои внутренние переживания для меня важнее, чем внешние – усталость, помехи, уличный шум и прочее не имеют для меня значения, я не замечаю их.

То же самое происходит, когда я сам веду занятия в группе слушателей. Заканчивая занятие, я вижу, как некоторые с недоумением смотрят на часы, не веря, что прошло уже много времени. А ведь бывает, что тренинг длится целый день. Но люди так погружаются в процесс учёбы, что забывают буквально обо всём.

И это – признак усиленной работы подсознания.

Знаете, зачастую человек является сам для себя наибольшим препятствием на пути позитивных изменений. Он слишком много внимания уделяет бытовым мелочам и позволяет им отвлекать себя от главного.

Но опытный учитель создаёт такую обстановку, в которой ученик перестаёт реагировать на мелочи; его сознание нацелено на усвоение знаний или работу мышц, а подсознание расслаблено и впитывает всё, чему учит наставник. Собственные сомнения и ограничения теряют власть над человеком, и желаемый результат уже не мечта, а лишь вопрос времени.

Иногда внешние признаки можно использовать для формирования доверия ученика к учителю и для лучшего результата. Допустим, вы хотите взять индивидуальное занятие с тренером в фитнес-клубе. Вы слышали хорошие отзывы о тренере А. и решили записаться к нему. Но оказывается, что вас могут только поставить в очередь – на А. большой спрос. Ждать придётся пару недель, но вы согласны на ожидание. Внешнее обстоятельство – невозможность попасть к тренеру сразу – усиливает ваше желание взять занятие именно у него. Если он так востребован, значит, действительно отличный тренер – думаете вы. И когда ваша очередь подходит, вы торопитесь на встречу с большим воодушевлением и готовностью слушаться наставника и делать всё как можно лучше. В этом случае и результат занятия будет иметь для вас бóльшую ценность.

Если вы хотите оказать влияние на вашего собеседника, имейте в виду: косвенные внушения практически всегда работают лучше, чем прямые требования.

К примеру, один из ваших друзей постоянно находится в пространстве проблем и неприятностей. Вы сочувствуете ему, пытаетесь помочь и то и дело повторяете: «Хватит влипать в неприятности, тебе пора наконец стать успешным!»

Как думаете, ваш совет помогает другу? Нет? В его жизни ничего не меняется? Попробуйте сменить тактику и задать ему несколько вопросов. Я приведу примеры, но вы можете придумать и сами.

«Почему тебе нравится притягивать неприятности? Как думаешь, ты мог бы жить без них? А чего тебе не хватает, чтобы стать успешным? Что такое для тебя успех? Для чего он тебе нужен?» И так далее.

Это открытые вопросы, и они являются мощным инструментом воздействия. Каждому, кто работает с людьми, необходимо развивать в себе умение задавать открытые вопросы.

Как вы понимаете, на открытый вопрос нельзя дать односложный ответ. Зачастую, на них невозможно ответить сразу. Эти вопросы требуют размышления, анализа, поиска. Собственно, сам ответ может быть не так и важен, гораздо важнее вот этот процесс его поиска и нахождения.

Их можно задавать не только другому человеку, но и самому себе. Я привык ежедневно спрашивать себя: «Что будет для меня наилучшим результатом сегодняшнего дня?» Скажу честно – точный ответ мне не требуется. Но вопрос служит толчком к тому, чтобы внутренним взором окинуть план дня, расставить приоритеты в делах и настроиться на хорошие результаты. И уж один из них непременно окажется наилучшим.

В полный стакан воды не нальёшь! К чему эта метафора? К тому, что никакие ваши внушения и правильные вопросы не будут иметь смысла, если собеседник не готов вас слушать и слышать.

Вы подготовили кучу ценной информации для клиента, но во время разговора он постоянно отвечает на телефонные звонки, а между ними чертит что-то в блокноте, смотрит в окно или тербит свой галстук. Его сознание и тем более подсознание закрыты и заперты на ключ от вас. Можно быть абсолютно уверенным, что он не слышал ни слова из вашей блестящей речи. И ваше, и его время потеряно впустую.

Тот, кто пытается налить в полный стакан, утрачивает доверие к себе, так как не получает никакого результата. И его профессионализм начинает таять на глазах. Или, может быть, всё наоборот – его попытки наполнить стакан выдают в нём непрофессионала!

Как сфокусировать внимание слушателя на ваших словах? Что сделать, чтобы он был открыт вашему воздействию?

Один из приёмов – структурирование ожидания, или подготовка собеседника к коммуникации. Как в случае с тренером: если человек заранее знает, что от встречи он получит что-то важное, интересное, результативное, то он и будет настроен на восприятие.

В детстве я очень любил мультфильм про приключения Аладдина. Я пересматривал его десятки раз, знал наизусть каждую сцену, мог с закрытыми глазами представить себе каждый кадр. И конечно, я отождествлял себя с главным героем, мысленно находился в поиске сокровищ и был уверен, что найду их.

В каком-то смысле то, чем я занимаюсь сейчас – это и есть моя сокровищница. Знания, добытые мной в ходе обучения, самообразования, чтения; навыки, отточенные годами тренировок; польза, которую я приношу моим слушателям и читателям – всё это можно представить в виде драгоценных камней, и я делюсь ими с окружающими меня людьми.

Любая история, фильм или книга воздействуют на вас. Иногда это воздействие длится несколько минут, а иногда вы вспоминаете историю снова и снова в течение месяцев или лет. Она вступает в соприкосновение с вашим бессознательным, пробуждает дремлющие

знания и эмоции и даже может привести к изменениям в поведении, а следовательно, и в жизни.

А что читаете и смотрите вы? Куда ведут вас ваши любимые книги и фильмы?

Нельзя дважды войти в одну и ту же воду!

Любое мельчайшее изменение неизбежно вызывает другие изменения, такие же незаметные. Но, накапливаясь, они становятся всё более очевидными.

Каждая маленькая победа, крохотный успех делают возможными бóльшие успехи, а те, в свою очередь, приводят к крупным позитивным изменениям.

И даже если вы несколько раз потерпели неудачу в каком-то деле, каждая следующая попытка продвинет вас чуть ближе к нужному результату. А преодоление препятствия приносит радость, воодушевление и уверенность в своих силах.

Нет поражений – есть обратная связь от внешнего мира, которая позволяет вам чему-то научиться. Любой опыт – это учитель. Произошедшая с вами неприятность помогает вам понять, чего следует избегать. И если вы не хотите повторения неприятности, то как себя вести, что делать для этого?

Знаете, мне кажется, что обучение может стать своего рода исцелением, восстановлением душевных и интеллектуальных сил. Когда человек учится, наблюдает результаты своей учёбы, преодолевает препятствия, выполняет упражнения и видит прогресс, он получает положительные эмоции. А позитивные эмоции являются мощным ресурсом, который можно использовать во всех сторонах жизни: раз я способен справиться с этим, значит, я смогу справиться с чем угодно.

Ещё одно свойство обучения – обогащать учащегося новыми понятиями, которые он сможет применить к себе, к своей жизни. Ведь мы не воспринимаем то, чему нет названия в нашем лексиконе. Но те вещи, чьё имя мы узнали, встраиваются в наш кругозор и постепенно становятся привычными.

Всё, что происходит – это возможность для саморазвития, для улучшения себя. В этом каждый человек идёт своим уникальным путём. А вы уже встали на свой путь?

Любой человек внушаем. В зависимости от того, какие внушения он впитывает, он строит взаимоотношения с самим собой и с окружающим миром. А эти отношения развиваются в некоем культурном слое.

Культура не отражает действительность. Культура программирует её. На нас влияет всё – музыка, которая доносится из соседнего окна; фильмы, которые мы смотрим. Даже обложки книг и журналов, случайно попадающиеся нам на глаза.

Как бы человек ни сопротивлялся этому программированию, оно проникает в подсознание и остаётся там. Образно говоря, огурец, попадая в рассол, не может не просолиться.

Внушение – инструмент, и как любой инструмент, может быть использован по-разному. Лопатой можно выкопать оросительный канал, а можно ударить по голове. Кто держит её в руках, тот и задаёт вектор применения.

Особенно легко действуют внушения на маленького человека. Я считаю, что важная задача родителей – обеспечить своему малышу такую среду, которая оказала бы позитивное влияние на его формирование: хорошие книги и фильмы, развивающие игры, разностороннее обучение, положительные убеждения.

Малыш навсегда сохраняет в подсознании то, что впитал в детстве. Если родители постоянно жалуются на свою жизнь, твердят, что мир жесток и несправедлив, что деньги это зло – конечно, ребёнок будет искать и находить подтверждения всему этому в окружающей жизни.

Родительские внушения имеют над нами большую власть. Зачастую мы, взрослые самостоятельные люди, словно наяву слышим фразы, часто повторявшиеся в семье, когда мы были маленькими. Может быть, и наших родителей уже нет в живых, а их наставления, запреты и советы продолжают влиять на наше поведение и решения.

Какие-то из родительских предписаний помогают нам в жизни, другие – мешают. И, при всём уважении к маме и папе, некоторые внушения бывает необходимо переструктурировать.

Ещё немного о цепочке: мысль – эмоция – событие. Мысли влияют на эмоции, которые вы проживаете; эмоции вызывают события, которые вы создаёте, в результате событий возникают новые мысли.

Как думаете, на какое из звеньев легче всего повлиять, чтобы вся цепочка изменилась? Друзья мои, на мысли! Они – ключ ко всем переменам.

Приведу метафору: счастливый человек не знает о несчастье, а несчастливый – о счастье. И на уровне мыслей, и на уровне эмоций, и на уровне событий.

Я вижу, как вы удивляетесь, прочитав это: что за ерунда, конечно, мы все знаем про счастье и несчастье! Но разрешите мне объяснить. Счастливый человек, безусловно, понимает, что есть люди, живущие по-другому, не так, как он сам. Станные товарищи, которые постоянно

всем недовольны, погружены в негативные переживания, мрачны, раздражены и перманентно озабочены. Но счастливцев не может поставить себя на их место и испытать то, что испытывают они. В его нервной системе нет таких эмоций, как раздражение или скука, и таких мыслей, как «всё плохо» и «жизнь ужасна». Счастливцев не умеет создавать события, подтверждающие это.

Итак, я утверждаю, что на собственные мысли можно повлиять. И с помощью мыслей вызвать эмоции, которые мы бы хотели проживать в желаемых событиях. А состояние, в котором мы пребываем, порождает в голове соответствующие мысли.

Находясь в состоянии гнева или зависти, человек не имеет возможности создать мысли, которые привели бы его к победным поступкам и событиям. Моё эмоциональное состояние определяет мои решения. Поэтому принимать важные решения следует в спокойном, уравновешенном состоянии. Не зря говорится: утро вечера мудренее!

Если кто-то пытается заставить вас принять быстрое, резкое, непродуманное решение («Давайте, скорее решайте, через пять минут наша фантастическая скидка закончится!») – обязательно притормозите, возьмите паузу. Лучше упустить скидку, чем, поддавшись эмоциям, потратить деньги на вещь, которая вам не нужна.

В данном случае время будет вашим союзником.

Постоянство иллюзорно, изменения реальны. В каждый момент нашей жизни мы меняемся. В каждый момент жизни мы взаимодействуем с миром и на внешнем уровне, и на внутреннем. Обычно это происходит неосознанно, но есть смысл иногда задуматься над этим и попробовать не только понять, но и разделить уровни.

Перед публичным выступлением я смотрю на собравшихся людей и думаю: «Надо же, как много народу! А вдруг моё выступление кому-то не понравится? Вон тот мужик с портфелем выглядит очень суровым, наверное, он будет критиковать меня...» Это внешний уровень, и он меня отвлекает, мешает мне. Я выбираю перейти на внутренний уровень и подумать: «Как хорошо, что много людей пришло меня послушать. А что, если бы я был среди них? Чего я ожидал бы от собственного выступления? Какую пользу хотел бы получить? Да, эта польза есть в моих конспектах к лекции, и я буду рад поделиться ею с каждым слушателем. Вон тот товарищ с портфелем пришёл, чтобы извлечь что-то ценное из сегодняшней встречи, и я постараюсь дать ему это».

Когда я сосредоточен на внутренних процессах, у меня просто нет возможности втягиваться во внешние переживания.

С другой стороны, выступая перед публикой, я не могу оставаться полностью погружённым в себя. Кто-то в зале тянет руку, мне задают вопросы, я фиксирую внимание на реакции

слушателей – внешний и внутренний уровни существуют параллельно, мы постоянно то ныряем вглубь, то выныриваем на поверхность.

Какой у вас есть опыт побед? Чем вы гордитесь? Что в вашей жизни вы смогли улучшить? Вспомните об этом. Вспомнили? А теперь прислушайтесь к себе: какие эмоции вы испытываете, думая о своих удачах? Приятные, жизнеутверждающие – верно?

А ведь вы можете каждый день начинать с таких мыслей. Привычка первична, масштаб вторичен. Привычка с утра вспомнить что-то хорошее, например, из вчерашнего дня приведёт к тому, что в каждый день вы будете вступать в хорошем настроении.

Не говорите мне, что вчера у вас не было ни единого положительного события. Это неправда. Может быть, вам удалось доехать до работы без пробок. Или вам в кафе приготовили именно такой кофе, как вы любите. В конце концов, вы успели сделать покупки в ближайшем магазине до его закрытия и избежали необходимости ехать в дальний супермаркет. Хорошо это? Безусловно!

Подумайте об этом и попробуйте провести нынешний день в позитивных эмоциях. Вот увидите, через пару недель вам уже не нужно будет прикладывать усилия, чтобы вспомнить удачные моменты предыдущего дня – они сами примчатся к вам, обгоняя друг друга.

Ощущение маленькой победы не менее важно, чем ощущение грандиозного успеха. Масштаб вторичен, привычка первична.

Тренировка опыта побед сродни тренировке определённой мышцы. Эмоцию можно развить точно так же, как бицепс. Принцип одинаков: повторять и закреплять.

Если вы родитель или руководитель – помогите вашим детям или вашим подчинённым в закреплении этого навыка. Малыш, который с детства получает привычку преодолевать препятствия и одерживать победы, считает это нормой жизни и следует этой привычке в любых обстоятельствах.

Формула мотивации. Да, есть и такая, и будет не лишним знать её.

Первый знак в этой формуле – неудовлетворённость текущей ситуацией (НТС).

Что вам не нравится в вашей теперешней жизни? Что вас раздражает? Какая ситуация причиняет вам боль? Нужно сформулировать проблему, обозначить её.

Умножим НТС на видение позитивного будущего (ВПБ). То есть, представьте себе то, что вы хотите иметь вместо обозначенной проблемы. Не просто представьте, но и сформулируйте. И здесь есть два важных момента, которые многие люди упускают из виду.

Первый: как именно вы поймёте, что позитивное будущее появилось в вашей жизни? Допустим, ваша формулировка – «иметь зарплату 10000 долларов». Как именно это произойдёт, что станет точкой достижения? Вы получите в руки пачку долларов? Или они появятся на вашем банковском счёте? Или вы увидите эту цифру в вашем новом контракте?

Второй: какую пользу это принесёт вам и близким вам людям. Что дадут им эти ваши 10000 долларов, как улучшат их и вашу жизнь?

Следующий элемент – шаги (Ш). Чтобы дойти до позитивного будущего, придётся сделать несколько шагов. Продумайте и запишите их.

Есть в этой формуле и ещё одна составляющая: сопротивление (С).

Инерция в нашей жизни имеет системный характер, а любой организм стремится к гомеостазу, то есть, к покою и равновесию. Человек может приспособиться к любой ситуации, даже самой неблагоприятной. Не потому, что ему это нравится, а потому, что он подсознательно сопротивляется переменам. Плачевное состояние сегодня для него понятнее и привычнее, чем неизвестное светлое будущее завтра.

Кстати, вспоминается притча про собаку, которая скулит, лёжа на гвозде. Ей достаточно больно, чтобы скулить, но недостаточно больно, чтобы встать и перейти на другое место.

Так вот. Если левая часть неравенства (НТС x ВПБ x Ш) больше правой части (С), то человек начнёт путь позитивных трансформаций. Если меньше, значит, ему недостаточно больно.

Это и есть формула мотивации: $НТС \times ВПБ \times Ш > С$

Иногда бывает полезно сгустить чёрные краски, чтобы заставить человека шевелиться. Так сказать, добавить ему мотивации, усилить множитель в формуле.

Можно применить этот метод в работе с клиентом или с учеником. Описать ему негативную ситуацию, в которую он попадёт, если не начнёт работать над собой. Каким незавидным рискует стать его будущее, если он пустит его на самотёк.

Однако я считаю, что ни в коем случае нельзя останавливаться в этой точке. Обязательно нужно продолжить разговор позитивной картиной.

Я обратил внимание, что таким приёмом часто пользуются хорошие стоматологи. Описывая своему пациенту предстоящий процесс, они говорят примерно следующее: «Да, Иван Иванович, с этим зубом нужно поработать, иначе скоро он раскрошится и начнётся нагноение десны. Сейчас я сделаю укольчик, придётся немного потерпеть, потом удалю старую пломбу, затем поставлю новую из современных материалов, и зуб будет чувствовать себя отлично и послужит вам ещё несколько лет».

Пациент будет с радостью терпеть боль и неудобства, зная, что всё закончится хорошо. И уходит от стоматолога полностью счастливым.

Но если врач просто напугает клиента мрачными последствиями и затем начнёт молча ковыряться в его зубах, то вся процедура покажется страдальцу весьма неприятной.

Мы боимся слова «манипуляция». Мы не хотим, чтобы другие люди нами манипулировали. Но любое взаимодействие между людьми можно назвать манипуляцией. Вопрос лишь в том, какова её цель.

Манипуляция может вести к порабощению и к тому, что человек совершает невыгодные для себя действия. Но может вести к освобождению человека, его внутреннему росту, к появлению мотивации для самосовершенствования.

Зачастую взросление юного человека сопровождается пониманием, что его родители – не волшебники или богатыри, не чудовища и не злые великаны. В детстве мама и папа могут казаться нам кем-то из этого перечня. Но взрослея, мы начинаем видеть их обычными людьми.

У них есть свои нерешённые проблемы, свои причуды и барьеры. И в этом нет ничего плохого или обидного для вас. Не требуйте от своих родителей идеальной непогрешимости, позвольте им быть просто людьми. Когда вы сможете относиться к ним уважительно, и при этом снисходительно – значит, вы выросли.

В процессе взросления важную роль играет и бытовая самостоятельность. Пока молодой человек живёт с родителями, он не может не чувствовать себя отчасти (или полностью!) ребёнком. Мой совет молодёжи: старайтесь отделиться и начать собственную хозяйственную жизнь. Даже если вы допустите какие-то ошибки – снимете комнату в неудачном месте или купите в свою квартиру что-то ненужное – это не такая большая беда, как вечно сидеть на родительской шее.

В жизненном цикле этот период называется монада – когда человек покинул родительское гнездо, социально и финансово независим, и готовится к тому, чтобы обзавестись семьёй и свить своё гнездо. Те, кто прошли период монады, всегда более ответственно относятся к созданию своей семьи. И их брак, как правило, оказывается более прочным, чем у тех, кто вступает в него, оставаясь внутри себя ребёнком.

У меня есть урок на тему «Как разрушать / укреплять отношения». Здесь хочу дать его основные идеи, а сам урок вы можете посмотреть в записи.

Первый важный момент: какими внушениями полны ваши слова и слова вашего партнёра? Что вы вкладываете в сознание и особенно подсознание друг друга при общении? Выше я писал о том, что любая фраза содержит как внешний, так и внутренний уровень. Обратите внимание на взаимные скрытые послания в вашей речи. Лексика пары не случайна, вам сто́ит прислушаться и изучить её. Возможно, вы сделаете неожиданные открытия.

Вторая идея: критерии выбора партнёра, которые архиважно учитывать. Взаимоотношения людей – это не только эмоции и гормоны, но и математика. Есть конкретные признаки, которые могут дать прогноз развития отношений в паре.

И наконец, в уроке разбирается жизненный цикл семьи. Зная этот цикл, легче понимать, когда один этап переходит в другой, и что происходит на каждом из них. А с этим пониманием проще планировать и предусматривать многие события в вашей семейной жизни.

Удивительно, как точно действуют условные рефлексы человека! В большой мере человек и является совокупностью условных рефлексов. Сильным воздействием с этой точки зрения обладают звуки и запахи.

Расскажу эпизод из своей жизни.

Когда я закончил восьмой класс, мои родители подарили мне игровую приставку Sony Playstation. Я мечтал о ней давно, и сам пытался копить, откладывая понемногу деньги, которые мне выдавали на школьные завтраки и обеды.

Конечно, подарок был для меня невероятным счастьем! И в этом восторженном эмоциональном состоянии я запомнил запах маминых духов, которые она использовала в тот день.

С тех пор именно этот аромат связан для меня с большой радостью. Где бы и когда бы я ни уловил запах этих духов, сразу начинаю испытывать позитивные эмоции. Кроме того, вместе с запахом сразу приходят звуки: шелест упаковки, скрипение пенопласта, щелчки кнопок...

Рефлексы, ничего не поделаешь!

Любое знание имеет вес тогда, когда вы можете практически применять его в вашей жизни. Это относится и к информации, которая содержится в данных текстах. Приносят ли вам пользу знания, полученные при прочтении моих размышлений?

Например, формула мотивации, о которой я рассказывал выше. Удастся ли вам приложить её к своей жизни? Возможно, вы прикидываете, как использовать её в работе с вашими

клиентами или учениками? Расскажите об этой формуле другу, которому не хватает мотивации для того, чтобы сменить надоевшую работу?

Любое знание можно адаптировать к жизни и превратить в инструмент. И это одна сторона медали.

Другая же заключается в следующем: совершенно не обязательно помнить всё, о чём вы когда-либо слышали или читали. И вышеупомянутую формулу нет необходимости постоянно держать в голове. Всё то, о чём вы читаете в этой книге, а также в других моих книгах и уроках, не нужно стараться заучить. Полученная информация постепенно отложится в подсознании, и вы сами придёте к тем же выводам и к тем же практическим применениям.

Вот оно, волшебство обучения!

Случалось ли вам попадать под влияние сильной и харизматичной личности настолько, что вы старались подражать этому человеку во всех мелочах, копировать его? Думаю, что в какой-то степени и в определённом возрасте это бывает с большинством из нас.

В этом нет ничего плохого. Да, дублирование своего кумира – это нормальное явление. Главное – не застревать в этом состоянии надолго. Каждый человек уникален, и каждому необходимо вытачивать свой стиль, своё лицо.

В последнее время многие люди стали увлекаться скорочтением – одни учат этому, а другие учатся прочитывать за пару часов толстые книги. В каких-то ситуациях, возможно, это является полезным навыком, но я смотрю на чтение по-другому.

Для меня сам смысл этого занятия – в неторопливом обдумывании каждой фразы, каждой высказанной автором мысли. Читая, я накладываю образы из книги на свой опыт, вспоминаю примеры из собственной жизни, нахожу подтверждения или опровержения, иногда спорю с автором, иногда восхищаюсь изящно сформулированной идеей. Обдумав одну мысль, можно переходить к следующей. На мой взгляд, торопливое пролистывание страниц с целью как можно быстрее захлопнуть книгу и поставить галочку «прочитано» не имеет ничего общего с чтением.

По этой же причине я с большим сомнением отношусь к так называемым кратким пересказам художественных произведений. Уважающий себя читатель не станет пользоваться подобными пересказами, когда, например, трагедия Шекспира укладывается в один абзац.

Автор, написавший книгу, стремился что-то сообщить своим читателям. Можно ли быть уверенным, что любитель скорочтения не пропустит это послание среди мелькания строчек и страниц? А без него поглощение текста лишено смысла.

Я уверен, что единственно возможный алгоритм чтения – это «медленночтение».

Всё, к чему вы поворачиваетесь лицом, не имеет над вами власти; но то, от чего вы убегаете, рано или поздно сожрёт вас.

Когда вы поворачиваетесь лицом к проблеме, вы можете увидеть рядом и решение. Убегая от проблемы, вы вынуждаете её гнаться за вами и вцепляться вам в пятки.

Если ваш собеседник высказывает негатив относительно вас и ваших слов, поддержать его сопротивление бывает гораздо эффективнее, чем вступать в ожесточённый спор.

Допустим, вы слышите от другого человека: «Мне надоели твои наравоучения, я устал от постоянной критики!» Попробуйте поощрить его таким ответом: «Как хорошо, что ты не держишь это в себе, а говоришь прямо! Давай обсудим наш стиль общения и изменим его».

Другой пример: «Да тут всё непонятно, вы говорите какую-то ерунду!» – «Хорошо, что вы об этом сказали. Теперь я вижу, что нам нужно тщательнее разобраться в этом материале».

«Нет, нам не подходит ваше предложение, слишком дорого». – «Вы правильно поступаете, что ищете самые выгодные для себя варианты. Давайте вместе подумаем, на чём можно сэкономить без ущерба качеству».

Что происходит при этом? Во-первых, вы объединяетесь с собеседником вместо того, чтобы расходиться по разные стороны барьера. Во-вторых, вы ломаете шаблон – он ждёт от вас возмущения или агрессии, а вы протягиваете ему руку. В-третьих, при таком сценарии вы захватываете инициативу в разговоре, становитесь водящим. Сплошные плюсы, согласитесь!

ФОКУС – это не просто слово, написанное заглавными буквами. Это пять шагов внушения: фиксация внимания, отвлечение, команда, уклонение, стоп.

Интересно вам разобраться в этих шагах? Давайте!

Итак, фиксация внимания. «Ты знаешь, есть один очень важный момент, и я хочу тебе о нём рассказать. Может быть, это не то, что нужно в данной ситуации, но точно тебе пригодится, и может быть, очень скоро».

После такого вступления собеседник превращается в сухую губку, готовую впитать ваше сообщение. Если же вы не зафиксируете его внимание, то общаться будете с его спиной или затылком.

Следующий шаг – внимание нужно отвлечь.

«Ты знаешь, мой троюродный дядя принимал участие в археологических раскопках в Египте. Экспедиция открыла несколько захоронений с мумиями, и все археологи тогда удивлялись, в каком хорошем состоянии находились зубы этих мумий».

Если такого дяди у вас не имеется, придумайте его! Для чего это нужно? Для того, чтобы подпустить интригу, и тогда ваш слушатель с нетерпением будет ждать продолжения.

И вот оно – третий шаг, команда. Обратите внимание: это не та команда, которая отдаётся, например, собаке для немедленного действия. В данной формуле команда – это волшебная игла, которая застрянет в мыслях человека, побуждая его думать об этом.

«Местные жители рассказали, что рядом есть заросли кустарника, кора которого сохраняет зубы в безупречном состоянии не только в течение всей жизни, но и после смерти».

Здесь команда – это наличие некоего чудодейственного кустарника, который делает ненужными всех стоматологов на свете.

Теперь, чтобы собеседник не раскусил ваш манёвр, нужно уклониться в сторону.

«Знаешь, дядя попросил меня никому об этом не рассказывать, так как медицина заинтересована, чтобы у всех людей были больные зубы. Если о коре кустарника узнают, его быстро уничтожат».

Ну и наконец, последний этап: стоп.

«Вот такая история. Ну да ладно, ты лучше расскажи, как ты вообще живёшь».

А дальше можно держать пари на то, как скоро после этого разговора товарищ придёт к вам с просьбой – достать для него чудесный порошок из коры египетского кустарника.

Такой вот фокус-покус. Он тоже является инструментом, и его действие зависит от того, кто держит инструмент в руках. Многие используют этот приём во зло. Но я уверен, что вы, мои читатели, будете использовать его во благо.

Если вы хотите, чтобы ваше внушение возымело действие, следуйте пяти перечисленным шагам.

Зафиксируйте внимание собеседника, чтобы раскрыть его уши; используйте историю или опыт из своей жизни. На стадии отвлечения и уклонения опишите, чем полезен этот опыт, чему он может научить, как его можно применить. В команду – она же кульминация – вложите главную мысль, которая содержит прямое или косвенное побуждение к какому-то действию. И в конце смените тему, верните собеседника в его повседневную реальность, чтобы дать время внушению проникнуть в подсознание и закрепиться там.

Открою секрет (а может быть, вы уже и сами догадались): эту формулу используют рекламщики, журналисты и политехнологи с неизменным успехом.

Что бы ни происходило, будь как вода! Наша задача – использовать для своей цели всё, что происходит вокруг, всё, что есть рядом; обтекать, обволакивать, просачиваться в трещинки, капать по капле.

Можно использовать энергию противника для собственной победы. В примере, который я приведу ниже, речь пойдёт не о противниках, но принцип виден очень хорошо.

Когда я веду корпоративный семинар или тренинг, обычно я начинаю его вступлением:

«Уважаемые коллеги, давайте на минуту представим, что на часах 18.00 и наш тренинг закончен. С какими открытиями и озарениями вы покидаете класс? Какие важные для себя вопросы вы решили в ходе тренинга? Прошу вас смело озвучить эти вопросы, они станут для меня своего рода техническим заданием на ближайшие несколько часов».

И далее я выслушиваю участников, делая себе пометки. Конечно, у меня есть заранее подготовленный план занятия, и я буду следовать ему. Какую же пользу принесёт мне такое начало?

Во-первых, слушатели видят, что их проблемы не безразличны тренеру – а это повышает их доверие и открытость.

Во-вторых, они получают возможность высказаться о наболевшем – это способствует и расслаблению, и вовлечению, побуждает быть внимательными, чтобы не пропустить ответ на свой вопрос.

А я, в свою очередь, получаю актуальные примеры, на которых буду раскрывать материал занятия.

Бывает, что мне задают вопрос типа: «Откуда взять силы, чтобы работать с идиотами?» Отличный пример для раскрытия темы допущений! В данной фразе содержатся допущения: вокруг меня одни идиоты, работать с ними тяжело, сил на это нет, я устал. Но один и тот же человек может кому-то казаться идиотом, а другому – выдающимся талантом. Какими вы выбираете видеть своих сотрудников?

Я использовал энергию слушателя, и занятие плавно покатило по рельсам. А анализ его вопроса полезен не только ему самому, но и всем остальным участникам. Так что произведённая им энергия ещё больше усилила эффективность моего тренинга.

Вот таким образом можно с помощью легкого дыхания раздуть костёр, который даст свет и тепло многим людям. Используйте всё, что вас окружает и попадает на пути. Любое препятствие превращайте в трамплин.

С другой стороны, о чём на самом деле сообщает руководитель, задавший такой вопрос? Конечно, о том, что он никчёмный руководитель, и его нужно как можно быстрее снять с должности и перевести на склад или в курьеры.

Начальник любого масштаба несёт полную ответственность за успехи и провалы своего коллектива. Он является причиной всех следствий в своей команде.

Человек, который обвиняет своих подчинённых в идиотизме, сам наделён этим свойством в наибольшей степени. К тому же, он настойчиво делится им и со всеми окружающими. Ведь в чём бы человек ни был уверен, он всегда найдёт этому подтверждение. Если такого товарища быстро не убрать от руководства, он действительно оболванит сотрудников и погубит компанию.

Может быть, это плохая новость для начальников, но да – вы и только вы являетесь причиной и побед, и поражений своего дела.

Выше я говорил о том, что даже сопротивление собеседника можно использовать для укрепления своей позиции.

Однако, сопротивление – это знак для вас. Знак, что ранее где-то была допущена ошибка. Умный решает проблемы, которые мудрый не создаёт. Корень сопротивления, с которым вы столкнулись сейчас, уходит в прошлое, где вы сделали что-то не так.

Выдающийся профессионал издали видит место, где может вырасти сопротивление, и строит взаимодействие с клиентом / учеником / пациентом так, что у того не возникает ни малейшего желания сопротивляться.

Как работает «отзеркаливание» собеседника? Это весьма известный приём, но многие понимают его неправильно.

Они считают, что главное в этом приёме – умышленно повторять движения, мимику, поступки и слова другого человека, чтобы, подстроившись под него, вызвать к себе большее доверие.

Это совсем не так. Необходимо поменять местами причину и следствие.

Если вы от всей души желаете своему собеседнику всего хорошего, искренне стараетесь дать ему пользу, цените возможность общения, благодарны ему за взаимодействие, стремитесь к обоюдной выгоде – в этом случае движения синхронизируются как следствие вашего отношения к происходящему. Следствие – прошу обратить внимание! И тогда

контакт уподобляется танцу, в котором каждый из партнёров интуитивно чувствует движения другого и гармонизируется с ним.

Когда же один собеседник пристально следит за руками и ногами второго и копирует его – это становится всего лишь клоунадой. Цель разговора остаётся где-то на заднем плане, и оба расходятся ни с чем.

Психологи часто используют такое понятие как «раппорт».

Это такое взаимодействие, когда ваш собеседник – или ученик, или слушатель – следует за вами без задержек, моментально реагирует на ваши команды, вопросы и задания. Конечно, раппорт предполагает, что ваша ролевая позиция ведущего не подвергается сомнениям, и доверие ведомого к вам является безусловным. Вы – Родитель, он – Ребёнок.

Можно снова привести в пример стоматолога. Обычно, сидя в зубо врачебном кресле, мы следуем за его командами быстро и стараемся выполнить их как можно чётче.

Или тренер в спортивном зале – я никогда не спорю со своим тренером, так как уверен, что он лучше знает, какие упражнения и сколько раз мне нужно сегодня сделать.

Другими словами, раппорт – это отсутствие паузы между стимулом и реакцией. Он является необходимой частью любого трансформационного взаимодействия.

Да, я мог бы начать диалог со своим стоматологом: «Вы знаете, Михаил Михайлович, мне кажется, что мой зуб надо лечить по-другому. Почему вы не хотите попробовать способ Х? Я думаю, материалы тоже надо поменять».

Как отреагирует врач? Посоветует мне найти другую клинику и вежливо выпроводит меня из кабинета.

Дорогие читатели, доверяйте профессионалам. Выбирая, например, репетитора, изучите информацию о нём, прочитайте отзывы, попросите о пробном уроке. И если после всего этого вы приняли решение заниматься именно у этого преподавателя, отбросьте сомнения и следуйте его командам. Он знает, куда и как вас привести, и чем быстрее возникнет раппорт, тем скорее вы придёте к желаемому результату.

А всем тренерам, руководителям и преподавателям нужно повышать свой профессионализм настолько, чтобы с каждым ведомым обязательно возникал раппорт. Без этого взаимодействие будет иметь низкий результат или не будет иметь никакого.

Уточню: раппорт относится ко времени целевого взаимодействия. Например, во время урока преподаватель безусловно занимает позицию Родителя, а учащийся – позицию Ребёнка. Даже если ученик вдвое старше учителя. Но после окончания урока они могут общаться на равных.

В кресле стоматолога не имеет никакого значения, сколько миллионов зарабатывает пациент и какую должность в министерстве он занимает. Пациент – Ребёнок, и должен слушаться врача для своего же блага. А за пределами кабинета роли могут поменяться.

Отсутствие раппорта – это когда вы пытаетесь налить воду в полный стакан. Наличие раппорта – это пустой стакан, который рад наполниться чистой водой.

Друзья, предлагаю вам подумать, что вы можете сделать для укрепления своей ролевой позиции, чтобы создавать прочный раппорт с клиентом. Ведь это важно, вы согласны?

Ещё один необходимый навык – наблюдательность. Тренируйте её в себе, ведь мелочи и детали подчас дают больше информации о человеке, чем многословные характеристики.

Вот, скажем, у вас назначена встреча с клиентом на определённое время. Вы полностью готовы к встрече уже за 10 минут до назначенного времени и ждёте клиента. Он влетает с опозданием на 5 минут, всклокоченный и потный, и начинает с упоеанием рассыпать извинения, при этом видно, что он получает наслаждение от собственных оправданий.

О чём это говорит? Прежде всего, о том, что этот человек привык вешать подразумеваемые соглашения и нарушать их на каждом шагу. Ему нравится изображать виноватого, и он будет постоянно создавать подобные ситуации, чтобы испытывать чувство вины.

Пожалуй, вам нужно подумать, работать ли с этим клиентом дальше. На данном этапе ясно одно – с ним проблем не оберёшься.

А вот другой пример.

Внимательное наблюдение за работой профессионала может научить вас многому, без необходимости читать учебники и платить за курсы. Я в своей жизни прошёл множество тренингов, и каждый раз брал в свою копилку фразы и приёмы, которые использовались ведущими.

Ведущий произносит заранее подготовленную фразу-крючок – слушатели на неё реагируют определённым образом – а я наблюдаю за их реакцией, анализируя воздействие этой фразы и беря её себе на заметку.

Я нахожусь как бы немного в стороне от остальной аудитории, являюсь не только участником, но и исследователем. Стараюсь видеть не только внешний уровень взаимодействия, но и внутренний. Таким образом, я получаю новое знание, которое могу применить в своей практике.

Наблюдая за выражением лица своего собеседника, вы можете понять, в какой момент нужно сделать паузу, или углубиться в обсуждение какой-то темы, или задать вопрос. Человек не всегда следит за собственной мимикой, и его лицо может дать вам подсказки,

которых он сам не скажет словами. И если вы научитесь использовать эти подсказки, ваш диалог станет намного продуктивнее.

Разрешить = запретить. Парадокс, а может быть, явная нелепица? Однако, если вдуматься, всё верно.

Когда вы запрещаете ребёнку разрисовывать обои, его желание усиливается, ведь запретный плод, как известно, сладок. Вероятно, он попытается сделать это тайком, где-нибудь в углу, за дверью, а потом будет ждать, что же последует – найдёт мама каракули на стене или нет, накажет или нет, заставит стирать или нет... И одновременно станет подыскивать следующий угол.

Но если сказать ребёнку равнодушным тоном: «Ну хочешь – порисуй вон там, за дверью», то очень вероятно, что он, расчирикав кусок стены, насытится этим, и желание пропадёт само собой.

Это относится и к взрослым людям. Да вы, возможно, и сами замечали подобное.

Поэтому разрешите собеседнику не соглашаться с вами – и скоро он незаметно для себя начнёт соглашаться!

Переструктурирование отношения.

Если не можешь изменить ситуацию, измени своё отношение к ней. Ещё один парадокс. Казалось бы – как изменить отношение, если ситуация такая, какая есть, и я не могу относиться к ней иначе. Ситуация плохая, и она не может стать хорошей.

А я подскажу вам один способ – попробуйте его, и потом решите, помогает он вам или нет.

Всё дело в названии. Вот вы повторяете мысленно: «Ситуация ужасная, это провал». Давайте переименуем, назовём, например: «Ситуация неожиданная, это вызов». Или: «Ситуация непонятная, это задача». Или так: «Ситуация интересная, это мозговой штурм».

Повторите новое название несколько раз. Ну что, есть изменения? Всё уже не так страшно? Отлично, ваше отношение переструктурировано. Теперь ваш мозг начнёт искать варианты решения, вместо того, чтобы пребывать в ступоре. А кто ищет – тот найдёт.

Вообще, наше отношение к происходящему является ключевым параметром, ведь именно оно определяет и наше положение, и дальнейшие действия.

Помните, мы говорили с вами про формулу внушения, где первым шагом была фиксация внимания.

А какие есть способы фиксации внимания? Могу предложить несколько: удивление, сомнение, интрига, юмор.

Я часто использую интригу в начале занятия, говоря своим слушателям: «Сейчас мы с вами будем колдовать с помощью волшебной палочки! Вы к этому готовы? Тогда начинаем!»

А вот как можно использовать удивление для захвата внимания: «Честно признаюсь, я очень удивлён! Чем? Тем, что никто из вас не опоздал на занятие, ни один человек! Все пришли вовремя! Вы считаете, что это нормально? Вы удивлены, что я этому удивляюсь? Отлично! Давайте же разбираться, что такое опоздание, и что оно может сообщить нам о другом человеке».

Попробуйте разные варианты, дорогие читатели, и найдите созвучные вам. Они все хороши, главное – вы должны чувствовать себя уверенно, применяя выбранный способ.

Я уже писал, что любую эмоцию можно натренировать, как мышцу.

А вот вопрос: могут ли быть проблемы в жизни человека, у которого натренированы чувства облегчения или успеха?

Мой ответ: могут, но отношение человека к ним таково, что он стремится, преодолев проблему, испытать эти самые эмоции – ощущение облегчения и успеха.

Когда мышцы натренированы, то не возникает никакой сложности в том, чтобы напрячь их и поднять вес или развить скорость в беге. Когда человек привык испытывать чувство успеха, нет никакой сложности в том, чтобы испытывать его ежедневно, одерживая победу за победой.

А как часто вы переживаете эти эмоции? Помните, что привычка первична, масштаб вторичен: микро-победы так же важны для тренировки мышцы, как и серьёзные нагрузки. И чем чаще вы тренируетесь, тем легче к вам приходят чувства успеха и облегчения от правильно решённой проблемы.

Одной из особенностей нашего мозга является то, что он с бóльшей охотой и энергией занимается интересными задачами, чем скучными, хоть и важными. Поэтому мы должны стараться любое своё дело сделать интересным. Это снова о переструктурировании отношения, и снова повторю – в этом нет ничего невозможного.

Какие преимущества даст нам превращение нудного дела в занимательную задачу?

Во-первых, это сразу понизит нашу зависимость от важности дела, которая иногда так давит на мозг, что он впадает в оцепенение и отказывается думать. Зависимость вызывает страх, а страх всегда мешает достижению результата. Ощущая себя свободным, вы будете легче находить ответы и решения.

Разница в отношении к проблеме очень ярко проявилась в период пандемии. Не секрет, что часть предпринимателей разорилась и вынуждена была полностью закрыть свои бизнесы, а другая часть пошла на подъём. Причём представители обеих групп есть во всех сферах – в питании, продажах товаров, обучении и т.д.

Первые отнеслись к ситуации так: «Ну, всё, это конец. В этих условиях у меня нет шансов. Единственный выход – быстрее закрыться». Вторые так: «Ага, что-то новенькое. Вот интересно, что я могу изменить в своём бизнесе, чтобы приспособиться к ситуации? Единственный путь – быстрее начать адаптацию».

Во-вторых, когда фокус внимания направлен на интересность задачи, вы перестаёте замечать трудную работу, которую необходимо выполнить. Каждое рутинное или сложное действие, которое ранее вызывало скуку и желание отделаться при первой возможности, теперь становится ступенькой к осуществлению своего интереса.

И наконец, переструктурировав своё отношение к ситуации, вы становитесь хозяином положения. Вы управляете происходящим, а не оно – вами.

Чтобы учитель, тренер, психолог или менеджер по продажам мог устанавливать глубокое взаимодействие с клиентом и влиять на него, необходимо овладеть искусством моделировать мир собеседника.

Первая ступень этого умения – внимательно выслушать клиента. Дать ему высказаться, если он готов сам всё рассказать, или задавать вопросы, чтобы тот разговорился. Впитывайте всю информацию, которую сообщает вам собеседник, особенно обращайте внимание на ключевые слова.

Слова, употребляемые человеком, играют важную роль – ими он маркирует свою картину мира, и вам нужно увидеть эту картину глазами клиента. В дальнейшем с помощью ключевых слов вы сможете корректировать его видение и моделировать новый взгляд.

Ваша сила активных ожиданий способна изменить другого человека. В зависимости от того, в чём вы уверены относительно него, вы бессознательно провоцируете его на соответствующее поведение.

Дети, как правило, становятся теми, кем их видят родители. Но и взрослый человек обычно стремится оправдать активные ожидания других людей.

Чего вы ожидаете от своих подчинённых? Или от своего партнёра? Будьте честны! Если вы вслух говорите своему заместителю: «Ну, Сергей, ведь ты же сможешь справиться с этим делом без меня!», но при этом твёрдо уверены, что он заварит кашу, которую вам придётся расхлёбывать – каши вам не миновать.

А как применить силу активных ожиданий к себе самому? Дайте сто ответов на любой из следующих вопросов: почему я по-настоящему хорош? Чем я могу гордиться? Чему в своей жизни я действительно благодарен? Когда вы найдёте сто ответов, ваше отношение к себе изменится.

Уверенность в себе – это понимание опыта побед за плечами и понимание, что вы можете воспроизвести его снова и снова.

Чем более вы сами уверены в том, что делаете или говорите, тем большее желание следовать за вами возникает у слушателей и тем меньше они хотят сопротивляться вашему влиянию.

Мне нравится скандинавская поговорка: поделись проблемой с другом – и она увеличится вдвое.

Да, я с этим согласен. Когда вы в красках расписываете другу свою проблему, вы вговариваете её в себя, закрепляете в подсознании её образ. Словно подпитываете проблему, помогаете ей расти.

Кроме того, собеседник после вашего рассказа воспринимает вас как неудачника – и срабатывает сила активных ожиданий. Друг смотрит на вас с жалостью и некоторым пренебрежением, и вы где-то в глубине души начинаете полагать, что именно такого отношения вы и заслуживаете...

Многие люди считают себя следствием, а не причиной. Им кажется, что их жизнью управляют внешние силы, иногда злобные, иногда благосклонные; и в зависимости от действия этих сил человеку то везёт, то нет.

Видите ли, друзья мои, может быть, это и так. Но я выбираю думать по-другому: я сам являюсь причиной всего, что со мной происходит. Мои решения и действия ведут к определённым последствиям, и я могу на них влиять.

Возможно, я ошибаюсь. Но дело не в том, кто прав, а кто заблуждается. Дело в позиции, которую занимает человек относительно собственной жизни, а эти две позиции диаметрально противоположны.

Кто берёт на себя полную ответственность за причины и следствия, тот управляет событиями, моделирует их, держит под контролем. Такой человек получает удовольствие от своей силы и уверенности. Он гордится своей способностью достигать целей; он готов преодолевать препятствия и верит, что ему это удастся. С таким настроем можно ли не стать победителем?

Другие люди, те, кто снимает с себя ответственность, занимают позицию жертвы – и всю жизнь могут провести в этом незавидном статусе. У этой позиции есть свои преимущества: она удобна, ибо жертва никогда не бывает виновата. Вина за любые неприятности и проблемы возлагается на окружающих и на внешние обстоятельства. А проблем у жертвы всегда хватает, и она получает удовольствие от своих страданий.

Как вы думаете, от чего лучше получать удовольствие – от побед или от страданий?

Стараясь повлиять на другого человека, донести до него какую-то важную идею, мы частенько облакаем её в форму истории. Это правильный приём, но знаете, в каком случае история будет иметь самое сильное воздействие? Если это ваш личный опыт, то, что пережили вы сами.

Например, как-то я консультировал клиентку, у которой были сложности с публичными выступлениями. Надо сказать, что это довольно распространённая проблема: многие испытывают страх перед большой аудиторией и желание убежать с трибуны.

Так вот, обсуждая с клиенткой данную ситуацию, я рассказал ей о себе. Признался, что первые сто пятьдесят своих видео уроков я записывал через преодоление себя. Сидя перед монитором, за минуту до нажатия на кнопку «запись», я вдруг впадал в сомнения и беспокойство. «Да что я скажу? – думал я. – Это никому не понравится, и вообще, говорить не о чем...» Но когда я всё же начинал работу, то увлекался темой, говорил с вдохновением, и сам не замечал, как пролетало время. Кроме того, мои уроки и разборы оказывались настолько востребованными, что набирали сотни просмотров за несколько дней.

Какой же вывод из моей истории можно сделать? Что наши переживания – это наша внутренняя проблема. Зачастую они не имеют ничего общего с тем, что фактически происходит во внешнем мире.

И задача не в том, чтобы избавиться от своих сомнений и страха: испытывать эти чувства перед началом выступления – нормально. Не нужно с ними бороться, нужно их принять, и тогда они потеряют над вами власть. И даже можно попробовать их использовать!

Необходимо быть открытым воздействию своих собственных бессознательных ассоциаций, доверять им. Это то, что иногда называют «слушаться своего внутреннего голоса».

Например, все свои онлайн-уроки я записываю в один дубль. Конечно, я планирую содержание урока, но никогда не провожу долгие часы, репетируя то, что я должен буду сказать. Я просто начинаю говорить, и слова сами приходят ко мне, примеры и метафоры сами просятся на язык.

Умение завершать дела не менее важно, чем умение их начинать и над ними работать. Наличие незавершённых дел растрчивает вашу энергию. Советую вам произвести ревизию своих дел и составить список всего незавершённого. А далее – плавно завершать. Вы увидите, как много сил и времени появится у вас для новых, более актуальных задач.

Я не могу ничего вам дать. Я могу только давать, но от вас зависит, возьмёте вы это или нет.

Я предлагаю вам океан, на дне которого рассыпаны драгоценности и полезные ископаемые. Сколько из них вы сможете добыть?

Быть гиперзаботливым родителем для своих учеников – это не моя роль. Нет, я предоставляю полигон для тренировок и преодоления препятствий, и благодаря этому человек сам создаёт условия для позитивных изменений.

Каждый сам выбирает, что взять и как использовать. Когда я завершаю занятия своего курса, я понимаю, что одни слушатели за это время смогли преодолеть барьер высотой полтора метра, другие – метр, а кто-то двадцать сантиметров. Но и эти двадцать сантиметров могут быть большим достижением для человека, который до этого просто лежал неподвижно. У каждого свой темп, свои цели, и это прекрасно.

Преодоление препятствий и есть жизнь. Чтобы чувствовать себя живым, человек должен напрягаться, иногда ощущать испарину на лбу от усилий, радоваться своим достижениям и получать удовольствие от отдыха после напряжения.

Те, кто стремятся к безоблачному, растительному существованию, к отсутствию задач и вызовов, на самом деле уходят от жизни. Они лишают себя возможности чувствовать счастье.

Жизнь человека – это история, рассказанная им самим. А главный вопрос здесь такой: является ли рассказчик также и автором этой истории? Или он всего лишь читатель собственной жизни? Или вообще пересказывает её с чужих слов?

Выбор за вами. Возможно, вы ощущаете прикосновение ручки кончиками пальцев, и, как у Пушкина, ваше перо тянется к бумаге, а сумбур мыслей в голове выстраивается красивым текстом о стремлениях и победах.

Пишите, друзья мои, пишите, и пусть ваши истории складываются в увлекательную книгу!

Одной из основных (если не основной) функций мозга является обучение. И в этом процессе, как и в любом другом, нам необходим опыт.

Представьте себе, что вы никогда не видели велосипед. Более того, вы даже не знаете, что существуют такие приспособления, на которых можно ездить.

Но вот вы увидели велосипед и поняли, что это отличное средство передвижения. Нужно только научиться ездить и управлять им, а этого вы пока не умеете.

Затем вы начали осваивать езду на велосипеде, самостоятельно или с чьей-то помощью, крепко вцепляясь в руль и периодически падая. Вы старательно контролируете движения рук и ног, перенос центра тяжести тела при повороте, появление препятствий на пути. С каждым разом получается всё лучше, и вы уезжаете всё дальше.

И наконец, наступает стадия, когда все ваши действия переходят в подсознание. Вам не нужно ничего специально контролировать, руки и ноги сами выполняют необходимые движения, тело держит баланс, глаза видят дорогу, а мозг анализирует ситуацию в каждый момент времени. Вы можете ехать и вовсе не держась за руль, можете вместе с велосипедом перепрыгивать коряги – и совершаете эти сложные действия легко и непринуждённо.

Но ведь вы помните, что так было не всегда: вы учились ездить, а ещё раньше вы даже не представляли, что такое возможно.

В любом обучении любой человек проходит эти четыре ступени.

Первая: я не знаю, что я не знаю.

Вторая: я знаю, что я не знаю.

Третья: я знаю, что я знаю.

Четвёртая: я не знаю, что я знаю.

А у некоторых наступает ещё и пятая стадия: мастерство. В данной модели мастер – это тот, кто может научить других тому, что умеет сам; может провести ученика за руку по всем предыдущим ступеням. Не всем дано это мастерство; выдающийся боец не обязательно первоклассный тренер, а музыкант-виртуоз – успешный преподаватель. Отлично делать самому и обучить этому другого – два разных умения, за эти компетенции отвечают разные части мозга.

На какой ступеньке лестницы компетенций находитесь сейчас вы в вашем обучении?

Сам я с детства мечтал научиться играть на барабанах, но смог себе это позволить только в девятнадцать лет. Я тренировался на пэде каждый день, набивал руку на игре рудиментов. Со стороны может казаться, что это всего лишь механические движения. Однако, друзья мои, я часто вспоминаю, какую гамму разных эмоций я переживал во время этих упражнений. Радость, страх, сексуальное возбуждение, волнение, ненависть, гнев...

Если бы была возможность сделать снимок мозга в тот момент, вероятно, он переливался бы и сверкал всеми цветами радуги! Мозг тоже на полную мощность задействован в этом процессе, да и весь организм впридачу. А когда после многих дней постоянных тренировок наконец начинает получаться сложный рудимент – это полное счастье.

Так вот, к чему этот пример: усталость, пот, страхи и сомнения в процессе обучения нормальны, они часть этого процесса. Но по мере того, как человек продолжает упорно и планомерно оттачивать навыки, постепенно начинают преобладать другие эмоции – удовольствие, радость, гордость. Когда хочется бросить обучение, просто вспомните, что у вас не может не получиться, если вы вкладываете силы и старание.

Тот юношеский опыт очень помогает мне все эти годы. Поняв, что я хочу заниматься образованием и обучением других людей, я также понял, что путь к этому будет достаточно долгим и нелёгким. Но я встал на него спокойно, так как знал, что смогу достичь желаемого, если буду упорно трудиться и учиться.

Так же было и с английским языком. В школе, в 7, 8, 9 классах нам задавали выучивать наизусть большие куски текстов. Мне нравился английский, и я всё честно учил, хоть это было и трудно. И уже потом, при учёбе в колледже, я порой удивлялся, что читаю английский текст в оригинале и всё понимаю, могу сразу перевести с листа. А это давали о себе знать те самые долгие часы заучивания отрывков! Препятствия, преодолённые ранее, позволяют сейчас справляться с гораздо более сложными задачами.

Я поделился с вами своим опытом. А какой у вас есть за плечами подобный опыт обучения? Как вы можете использовать его в вашей сегодняшней жизни?

Может быть, пример с игрой на музыкальном инструменте не будет вам близок, если вы никогда не занимались музыкой. Но есть опыт, который объединяет всех людей: все мы учились ходить, говорить, читать, писать и считать. А это, кстати, совсем непростые умения! Вы же научились этому – значит, можете научиться чему угодно.

Вряд ли вы помните, как овладевали навыком хождения, но понаблюдайте за своими или чужими детьми. Малыш пробует – и падает, пробует – и падает, и снова, и снова. Видели ли вы хоть одного здорового ребёнка, который после пятой попытки решил бы бросить это бесполезное занятие?

Так почему, став взрослыми, мы то и дело отказываемся от того, что сами считаем для себя нужным? На самом деле, любое препятствие, возникающее на вашем пути – это уже выигрыш, потому что оно даёт вам шанс преодолеть его и стать победителем.

У человека, который не принимает на себя ответственность за свою жизнь, ампутирована способность создавать долгосрочные, взаимовыгодные отношения с другими людьми.

Поэтому я считаю, что ответственность – главная мышца, которую нужно тренировать в ребёнке с самого детства. Если он вырастет в убеждении, что он сам причина всех следствий в своей жизни, то и жизнь его будет яркой, насыщенной и полной успехов.

Конечно, у такой ответственности есть свои границы. Например, человек не может отвечать за чрезвычайные происшествия. Он не является причиной землетрясения, и не его вина, если он пострадал от падения вертолёт на его дом. Но такие происшествия редки, а человек проживает свою жизнь каждый день. И позиция личной ответственности более выгодна, чем позиция жертвы.

Из состояния жертвы можно выйти, если начать тренировать убеждение, что вы и есть причина всех следствий. Начните с малого: пусть это будет тренировка на 5 минут ежедневно, или на одно событие в течение дня. Просто признайте, что вы опоздали на работу не потому, что вас задержала внезапная пробка, а потому, что поздно вышли из дома. Ведь это так, верно?

Хочу спросить моих читателей, которые работают с людьми (преподавателей, коучей, консультантов и др.). Как вы думаете, знает ли ваш клиент, что именно ему нужно, что составит его счастье, и как достичь желаемого?

Уверен, что кто-то из вас ответит: «Это моя задача – объяснить клиенту всё это. Если не объяснишь, он и не поймёт, чего хочет».

Но я думаю иначе. В глубине души каждый человек сам знает, что ему нужно. Я уже писал о том, что необходимо в первую очередь внимательно выслушать своего клиента. И в дальнейшем взаимодействии отталкиваться от его картины мира.

Бессмысленно убеждать лягушку, что ей будет лучше жить в чистой коробке, спать на мягкой подстилке и придерживаться вегетарианства. Это большая ошибка. В действительности ей лучше жить в пруду и ловить мошкарку на обед и ужин.

Так же и с клиентом: у него своя жизнь, и позвольте ему самому решать, что для него лучше. Будет намного полезнее, если вы поможете ему встать на правильный для него путь и не сворачивать с этого направления. То есть, ваша задача – создать соответствующие условия для того, чтобы другой человек смог реализовать своё понятие о счастье.

А теперь предлагаю вам выполнить небольшое, но важное задание. Напишите эссе на тему «Что такое для меня счастье». Да, речь о вас, о вашем взгляде. Ответьте в этом эссе на следующие вопросы:

Как я понимаю, что я счастлив?

Когда я счастлив, кем я себя окружаю?

Какие у меня взаимоотношения с этими людьми?

Когда я счастлив, чем я себя окружаю?

Где я нахожусь?

Что я при этом делаю, чем занимаюсь?

Как проходит мой счастливый день – с утра и до вечера?

Как я проявляюсь в этой счастливой жизни?

Какие свои знания и умения я реализую?

Во что я верю?

Что для меня по-настоящему ценно?

Как я выгляжу, как одет?

Что я могу начать делать уже сегодня, чтобы воплощать в жизнь образы, возникающие передо мной при написании эссе?

Всё создаётся дважды: сначала в воображении, потом в реальном мире! Только вы сами знаете, какие картины встают в вашем воображении, когда вы отвечаете на эти вопросы. Поэтому ваша картина счастья уникальна, второй такой нет ни у кого.

Незапланированное дело сделано не будет. То, чего мы не увидели внутренним взором, мы не сможем осуществить наяву.

Попробуйте на протяжении 30 дней каждое утро перечитывать своё эссе. Вы заметите две интересные вещи: во-первых, через 30 дней окажется, что вы незаметно для себя уже встали на путь постепенного воплощения написанного в реальную жизнь; во-вторых, ваша

картина будет меняться, и по окончании месяца вы на некоторые вопросы захотите дать другие ответы.

Если человек не организовал порядок в своей жизни, то его нельзя допускать до работы с другими людьми. Сапожник без сапог – это шарлатан.

Не может персональный тренер иметь лишний вес. Он должен быть подтянутым, спортивным, аккуратным. Человек может научить только тому, как он живёт сам; тем моделям, которые он использует в своей жизни. Если ваш финансовый консультант просит у вас денег взаймы – гоните его в шею.

С другой стороны, люди, выбирая себе наставника, зачастую стремятся не к решению своей проблемы, а к её продолжению. В таком случае тучный тренер будет именно тем, что им нужно!

Даже несчастье может стать преимуществом для одного человека перед другими. Великий психиатр Милтон Эриксон в отрочестве заболел полиомиелитом и долго был прикован к постели, будучи неподвижным. Он сам называл это «страшным преимуществом». Что же явилось плюсом?

Лёжа в постели, Эриксон стал искать, чем бы занять себя, и начал развивать свою наблюдательность. Глядя на членов своей семьи, на их поведение и взаимоотношения, он научился видеть то, что находилось на внутреннем уровне; анализировать увиденное, сопоставлять и делать выводы. В результате этих упражнений он и смог стать великим психиатром после своего исцеления.

Он переструктурировал своё отношение к болезни, извлёк из неё пользу, вместо того, чтобы упиваться собственными страданиями и тихо ждать конца. И Милтон Эриксон был тем человеком, который на собственном опыте точно знал, как мы учимся ходить, ведь ему пришлось овладевать этим умением дважды – бессознательно в младенчестве и сознательно после болезни.

99 процентов проблем, с которыми сталкиваются люди в жизни, являются просто небольшими неприятностями по сравнению с такими трагическими случаями. А значит, уже сами по себе могут считаться преимуществом.

Некоторые преподаватели и тренеры до начала учёбы сразу предупреждают своих подопечных: «Это очень сложно, скорее всего, вы с этим не справитесь, во всяком случае, вам будет трудно освоить это, придётся приложить много усилий, пролить много пота...»

С одной стороны, такое начало стимулирует учеников собраться и отдать обучению время и силы. И конечно, результат получится хорошим.

С другой стороны, мало кто любит проливать пот и ввязываться во что-то слишком сложное. Возможно, в долгосрочной перспективе было бы более полезным другое внушение: «Я помогу вам сделать обучение интересным, и будьте спокойны, вы с этим справитесь, потому что я вижу в вас потенциал. Даже если вы сейчас думаете, что это тяжело, скоро вы перестанете бояться даже более сложных задач».

Я полагаю, что процесс обучения не должен нести в себе угрозу. Я смотрю на него как на процесс исцеляющий и вдохновляющий.

Помните: какие бы задачи перед вами ни вставали, у вас есть все необходимые ресурсы для их решения. Задача появляется только тогда, когда готовы ресурсы. Стремление к чему-то рождается у человека только тогда, когда он обладает средствами достижения желаемого.

Во всяком случае, верить в это гораздо эффективнее, чем пребывать в убеждении, что вы ни на что годитесь.

Вы согласны?

Человек – существо целеполагающее; и, как я писал, во многом факты его сегодняшней жизни предопределены видением будущего. Важно формировать своё видение будущего, ставить себе цели, работа над которыми будет давать вам дополнительные ресурсы.

Для постановки целей есть свои алгоритмы. Один из них – цель должна быть достижимой. Кроме того, наибольший прогресс получается тогда, когда достижение целей является побочным эффектом совершаемых вами правильных действий. Те, кто хотят глубже изучить этот вопрос, могут обратиться к моему онлайн-уроку «Двадцать восемь шагов постановки материальных целей».

Этот урок касается не только материальных целей. Он ещё и о том, как организовать свою жизнь таким образом, чтобы она сама вела вас от одной цели к другой. Вообще, наличие конкретных целей является очень мотивирующим фактором и помогает радоваться жизни даже тогда, когда ситуация к этому не располагает, на посторонний взгляд.

Знаете ли вы, что важно уметь расслабляться? Человеку, пребывающему в напряжении, трудно сосредоточиться на своих мыслях и на выполнении своего дела.

Есть простые способы расслабления и успокоения: например, направить внимание на дыхание, чтобы оно было спокойным и ровным; на тактильные ощущения – как ваши ноги касаются пола, или как кожа воспринимает температуру окружающего воздуха.

Ваше расслабленное состояние при этом передаётся и всем остальным, обволакивает их. Это бывает полезно во время сложных переговоров. Но расслабление не означает сонный, потухший взгляд и замедленную речь. Нет, ваша речь может быть энергичной, но не нервной, а движения – активными, но не суетливыми. Здесь главное – достичь полного контроля над ситуацией путём сброса напряжения.

Расслабление и спокойствие помогают работать вашей долговременной памяти, включают её в нужный момент. При этом активируются гораздо более мощные ресурсы, нежели спешный, лихорадочный поиск какого-то подходящего решения. Вероятно, у вас бывали случаи, когда ответы и решения приходили к вам во сне – вот и подтверждение важности расслабления.

Нужно создавать уверенность у вашего ученика или клиента, что он непременно справится с препятствиями, которые перед ним стоят.

Подберите для себя фразы, которые будут звучать убедительно в контексте именно вашей деятельности. «Даже не сомневайтесь, конечно, это вам по силам»; «Вы не первый и не последний, все справлялись, и вы тоже сможете»; «У вас всё получится, и вы в этом убедитесь, как только сделаете первый шаг». Это лишь несколько вариантов, которые пришли мне на ум, но у вас может быть что-то другое.

Всегда обращайте внимание, в каком настроении клиент заканчивает взаимодействие с вами. Если он выходит из кабинета или из класса в подавленном состоянии, вам нужно проанализировать ситуацию и исправить её. Если же, наоборот, вам удалось изменить его подавленное состояние на приподнятое и уверенное – вы всё делаете правильно и работаете профессионально.

Не менее важно, в каком эмоциональном состоянии остаётесь вы после этого взаимодействия. Ваше состояние может служить лакмусовой бумажкой для каких-то внутренних процессов, которые нужно понять. Не игнорируйте такие вещи!

О раппорте и заранее выигранном бое.

Надеюсь, вы помните, что такое раппорт с точки зрения психологии общения. Можно ли начать его выстраивать ещё до встречи с клиентом? Можно и нужно!

Говоря современным языком, так работает личный бренд. Интернет даёт для этого широчайшие возможности, и глупо ими не воспользоваться.

Люди ещё не решили, будут ли они обращаться к вам для решения своих проблем. Но они видят информацию о вас, читают позитивные отзывы о вашей работе, просматривают ваши посты, статьи, фото или видео материалы. Слышат рекомендации своих знакомых или знакомых знакомых, которые уже стали вашими клиентами, и так далее.

Всё это подогревает их доверие к вам, растёт решимость, и в конце концов они приходят к вам тёплыми и открытыми к вашему воздействию.

На каком-то этапе развития личного бренда вам уже почти не приходится прикладывать усилий для поиска клиентов, вас рекомендуют друг другу и передают из рук в руки как ценный груз. В этом случае раппорт становится настолько плотным и весомым, что человек заранее готов следовать за вами, ещё до вашей первой встречи.

С другой стороны, достигнув высокого уровня мастерства, вы сможете организовать раппорт с любым человеком, даже с тем, кто впервые вас видит и ничего о вас не знает. Это умение будет базироваться на вашем успешном опыте работы с предыдущими клиентами. Когда в вашей копилке есть множество примеров побед, достигнутых под вашим руководством, вы всегда можете использовать их для установления раппорта.

Нужно доверять бессознательному. Расскажу вам одну историю из своей жизни – в ней не будет интриги или раскрытия тайн, она лишь иллюстрация к утверждению, что бессознательному нужно доверять.

В один жаркий летний день после завтрака я отправился к себе в офис. У меня не были запланированы занятия с группой или индивидуальные консультации; я собирался инвестировать своё время в самостоятельную работу, а её всегда хватает.

Приехав в офис, я случайно бросил рассеянный взгляд на книжную полку, и неожиданно корешок одной из книг зацепил меня. Я взял её. Это была книга о Милтоне Эриксоне «Мой голос останется с вами». И тут мне пришла в голову мысль – записать серию видео, посвящённых чтению и разбору этой книги. У меня уже была подобная серия с книгой Эрика Берна «Игры, в которые играют люди», и мне очень понравился такой формат взаимодействия со зрителями. Зрителям тоже понравилось, судя по отзывам!

Я раскрыл книгу, включил аппаратуру и начал запись первого разбора. Доверившись мудрому бессознательному, я решил вести запись без демонстрации экрана, а вживую обращаясь к слушателям.

В тот момент я не знал, сколько времени это займёт и во что выльется. Но я знал точно, что мне нравится это делать, и что результат может быть действительно полезным для других

людей. В итоге получился весьма насыщенный и разносторонний материал, который находится в открытом доступе для всех желающих.

Также я полагаюсь на своё бессознательное, когда провожу обучение в корпоративном формате. Меня приглашают для проведения семинара, я приезжаю и встаю перед аудиторией из двух десятков человек, которые видят меня впервые, и половина из них не горят желанием тратить своё рабочее время на это мероприятие.

У меня есть тема и примерный план занятия, но самое важное – начало, заход в тему, создание раппорта – я оставляю своей интуиции. Иногда случайное слово, брошенное кем-то из присутствующих, даёт мне яркую идею для вступления и для захвата внимания слушателей. Я не знаю заранее, что именно послужит таким крючком, но я уверен, что что-то обязательно появится в нужный момент.

Внутренняя уверенность в том, что вы справитесь – предпосылка того, что вы действительно с этим справитесь. У вас есть опыт, есть знания, есть желание, и значит, вы НЕ можете не добиться успеха.

Продажа – это не уговоры клиента купить ваш товар. Продажа = увеличение информации о ценности вашего товара в голове клиента. И когда вес этой информации будет достаточен, то потенциальный клиент станет покупателем.

Если у продавца есть намерение реализовать свой товар, то это намерение порождает решения, поступки, действия, прямо или косвенно ведущие к продаже.

А как узнать, что собой представляет намерение обычного человека? Как правило, ответом на вопрос является то, как он живёт сейчас. Что происходит – то и цель. Хотите жить по-другому – измените свои намерения.

Будьте внимательны к деталям, не упускайте их из виду, ведь нет ничего неважного в вашем деле, если вы стремитесь стать в нём профессионалом.

Я всегда максимально внимателен к времени. Для меня это один из ключевых моментов. Занятие начинается в 11 – и оно начинается ровно в 11, а не в 11.10 и даже не в 11.05. Если в контракте прописано, что тренинг должен закончиться в 18.00, то я заканчиваю его в диапазоне от 17.55 до 18.00. Это моя задача, моя ответственность – провести тренинг так, чтобы он завершился в указанное время. Преподаватель не является профессионалом, если он позволяет себе задерживать слушателей на неопределённое время.

Но то, что происходит в рамках занятия, часто регулируется моим бессознательным. Одну и ту же тему я могу раскрыть по-разному в разных группах, и соотношение пунктов плана занятия зачастую варьируется – здесь я доверяю своей интуиции.

В речи человека, когда он формулирует проблему, может звучать ключ для её решения. Прислушайтесь к интонациям, к повышению и понижению тона голоса, обратите внимание на паузы. Где-то торчит кончик ниточки, ухватившись за который, можно размотать весь клубок и увидеть решение проблемы прямо перед глазами.

Выражение лица, движение его мускулов, жестикуляция, положение тела – всё это наряду с интонацией выдаёт массу информации.

Сценарий жизни человека может проживаться выражением его лица без его ведома! Бывает, что лицо говорит совсем о другом, чем произнесённые слова. Чему следует доверять в этом случае? Я ставлю на выражение лица, ибо оно меньше поддаётся контролю говорящего, и показывает то, что он, возможно, старается скрыть с помощью слов.

Когда ваш собеседник сообщает что-то на внешнем уровне – что ещё он при этом говорит, на внутреннем уровне? Наблюдайте, дорогие читатели, наблюдайте и доверяйте своему бессознательному!

В тот момент, когда вы признаёте, что другой человек умнее, талантливее или успешнее вас, вы становитесь ведущим в ваших отношениях.

Вообще, позволяйте людям рядом с вами чувствовать себя победителями, поднимайте их, пусть они в вашем присутствии кажутся сами себе краше, умнее и сильнее. В этом случае они будут тянуться к вам, а вам будет легче строить с ними взаимодействие.

Комплименты – это маленькие крючочки, на которые люди обычно клюют. Я не имею в виду льстивые заверения на пустом месте, но увидеть маленький успех вашего собеседника и подчеркнуть его, увеличить значимость бывает совершенно необходимо.

При работе в группах я иногда сталкиваюсь с довольно заносчивыми слушателями, которые стремятся произвести впечатление на своих коллег, задавая мне вопросы такого типа: «А научите меня, как избавиться от скепсиса? Я считаю, что всё это ваше обучение – напрасная трата времени! Нас сюда заставили прийти, и понятно, что от занятия не будет никакого толка».

Обычно при этом скептик оглядывается по сторонам, ожидая поддержки и одобрения от остальных.

В общем, это нормально. Никто не обязан любить меня только за то, что я появился в аудитории. Во мне нет ни гнева, ни обиды на этого товарища. Я вижу его хорошим человеком, с которым мне предстоит сотрудничество.

Заносчивость – временное свойство, и от профессионализма преподавателя зависит, как быстро оно исчезнет, сменившись любознательностью и желанием научиться.

У истинного мастера все люди – чемпионы. Они становятся такими, какими вы их видите.

Но иногда нужно бить палкой по траве. Зачем?

Чтобы позволить змее, скрывающейся в зарослях, уползти прочь, не причинив вам вреда.

Бывает не лишним показать свою силу, увидев которую, собеседник поймёт, что с вами хитрить не стоит. Это тоже относится к теме создания раппорта: установить такое взаимодействие с собеседником, чтобы он следовал за вами, а не противодействовал вам.

В приведённом выше случае можно отреагировать довольно решительно, сказав, например: «Долго ли вы ещё будете убеждать себя в том, что у вас ничего не получится? Не является ли вашей целью уговорить себя, что любые ваши усилия напрасны?»

Если другой человек пытается спровоцировать вас на спор, не принимайте этот вызов. Нет смысла пускаться в оправдания: если надо объяснять, то не надо объяснять. Важно уметь работать с любым сопротивлением. Не бояться его, а смотреть ему в лицо.

В ответ на негативное высказывание можно сказать: «Хорошо, что вы об этом сказали! Видимо, в этом для вас есть какой-то важный смысл. Давайте вместе его исследуем: в чём заключается важность того, что вы НЕ узнаете полезные вещи, которые помогут вам в работе?»

Показательная казнь может быть лучшим способом установить раппорт с аудиторией, но вы сами при этом должны быть максимально уверены в себе и доброжелательны.

А вот чего не стоит делать – так это играть в Спасателя со слушателем. «Ой, что вы, не переживайте, да всё будет хорошо, вам только нужно немножко послушать меня, я всё вам объясню!» Такого рода игры усугубляют проблемы и вашего собеседника, и ваши собственные.

Имеет смысл делать только то, что вы готовы делать всегда. Ни на что не надеясь и ни на что не жалуясь. Спокойно и без гнева, если что-то не получается.

Представьте, что вы стоите перед скалой и бьёте по ней киркой, чтобы пробить проход. Вы не представляете, сколько времени это займёт; вы почти не видите результатов своих трудов поначалу. Но вы знаете, что это нужно сделать.

Доверьтесь своему бессознательному! Это оно говорит вам: «Продолжай, не думай ни о чём, просто делай».

А что вы готовы делать всю свою жизнь? Видите ли вы себя в 75 лет, делающим то же, что и сегодня? Если да – вы на правильном пути. Но если в вашей картине мира стоит жирная точка, после которой вы намерены перестать заниматься этим, значит, оставьте данное занятие как можно скорее. Только выберите комфортное время для завершения – нельзя бросать незаконченные дела.

Не знаете, чем вы хотите заниматься всегда? И снова скажу: доверьтесь бессознательному, прислушайтесь к внутренним ощущениям. В вас есть это знание, дайте ему выплыть на поверхность.

Форма не терпит вакуума, форма всегда создаёт содержание.

Например, иногда я еду в офис, не зная точно, чем буду сегодня заниматься. В те дни, когда я не провожу групповые, корпоративные или индивидуальные занятия, я приезжаю на работу со свободной головой, не имея расписанного по часам плана. Сажусь за стол, включаю компьютер, кладу рядом с собой блокнот и ручку – создаю форму. И тут же приходит содержание: проделав всё это, я уже понимаю, с чего следует начать.

Таким образом у меня неоднократно рождались очень важные идеи, которые я и воплощал в жизнь.

Как активировать своё бессознательное? С помощью расслабления и спокойствия. Давайте попробуем.

Вы сидите в удобной позе, дышите ровно и глубоко, смотрите в одну точку. Через некоторое время вы замечаете, что ваше периферийное зрение окутывается туманом. Пускай мысли мелькают в вашей голове, дайте им свободно двигаться, продолжайте дышать. Возможно, вы потеряете ощущение времени, и это означает, что вы полностью расслаблены.

Сформулируйте для себя вопрос с позитивным допущением, например: «Какое дело для меня наилучшее?» или «Какое занятие лучше всего отражает меня самого?» Надеюсь, что вы видите здесь позитивные допущения, но на всякий случай обозначу их для второго вопроса. Предполагается, что в вас есть некое содержание, и его можно выразить через

занятия; есть занятия, которые позволяют вам самовыразиться; их может быть несколько; среди них есть какое-то, отражающее вас наилучшим образом.

Формулировка может быть и другой, как если бы вы уже нашли решение. «Я справился с этой задачей наилучшим образом. И я очень рад этому». Почувствуйте эту эмоцию – радость, удовлетворение, ощутите её. Так вы создаёте форму, которая обязательно наполнится содержанием, и это будут соответствующие мысли и решения.

Но если во время такого погружения нужный ответ к вам не пришёл, не расстраивайтесь. Возможно, правильный день для получения ответа – не сегодня, а завтра. Работа по его поиску уже началась, не теряйте доверия к своему бессознательному.

Послушайте интересную историю про автомобилиста.

Как обычно, он утром вышел из дома, захватив с собой портмоне, в котором всегда держал права и документы на машину. Сел в свой автомобиль, завёл его и поехал. Но он совершенно забыл, что накануне выложил из портмоне права, они остались дома. Не подозревая этого, он спокойно продолжал свой путь, минуя посты ГИБДД, и его ни разу не остановили.

В какой-то момент человек внезапно вспомнил, что он едет, не имея с собой водительских прав. Тут же он увидел перед собой взмах жезла и инспектор жестом велел ему остановиться. Дальше вы понимаете сами.

Как же это произошло? Неужели инспектор прочитал мысли водителя? Скорее, он краем глаза заметил, что приближающийся автомобиль как-то изменил своё движение: может быть, чуть сбросил или увеличил скорость, или водитель беспокойно закрутил головой, или попытался перестроиться не очень корректно. Что-то выдало нашего неудачника, как только он осознал себя нарушителем. А у сотрудников инспекции на это глаз наметан.

С обеих сторон сработало бессознательное!

Большую часть своей жизни мы проживаем в бессознательном состоянии! Иногда у нас появляется возможность сделать паузы и подумать: что для нас действительно важно, что мы хотим пригласить в свою жизнь, а чему мы выбираем сказать «нет» и попрощаться с этим.

Но потом мы снова погружаемся в сон – повседневный бодрствующий сон, продолжая и дальше плыть в океане бессознательного. А некоторые люди и пауз не делают...

Замечали ли вы, что ритм речи тоже оказывает влияние на слушателя, наряду со смыслом слов и мимикой? Ритмичная речь с повышениями и понижениями голоса звучит подобно музыкальному инструменту, и это слегка убаюкивает собеседника. Под этот ритм он начинает кивать головой, и уже само это движение заставляет его воспринимать услышанное положительно, соглашаться с оратором.

Бывает, что человек потихоньку покачивается под ритмичную речь, словно поддается звуковым волнам – и в этом состоянии он наиболее внушаем. То, что он слышит, откладывается в его подсознании и будет сохраняться там, оказывая незаметное воздействие.

Тренируйте свою речь, если хотите влиять на собеседников и слушателей. Упражнение для такой тренировки схоже с описанным выше: вы так же сидите в удобной позе, расслабляетесь, смотрите в одну точку и ждёте, пока периферическое зрение не станет туманным. Теперь начинайте спокойно, ритмично считать вслух от одного до ста и в обратном порядке. Подсказка для музыкантов: при счёте чередуйте целые ноты, половины, четверти, шестнадцатые, триплеты. Для нем музыкантов: возьмите за образец хорошо знакомую вам мелодию и наложите свой счёт на её ритм.

Здесь важно ещё и то, что вы учитесь контролировать движение ваших глаз. Во время упражнения взгляд направлен в одну точку, глаза не бегают по сторонам. При общении с собеседником ваш взгляд также должен быть направлен на него – это всегда придаёт речи большую убедительность. Ваш взгляд это лазерная указка. При выступлении перед группой людей смотрите на каждого по очереди, фиксируйте взгляд на отдельных людях, а не шарьте им по стенам или потолку.

Третья задача данного упражнения в том, чтобы не впускать в свою речь слова-паразиты. Когда вы называете числа, можно кое-где добавить союз «и», но прочим словечкам здесь просто нет места. Постепенно вы приучитесь и в обычной речи обходиться без шлама.

Проделывайте это упражнение ежедневно, и скоро вы увидите, что в ваших руках довольно сильный инструмент. Главное условие – применять его с позитивными целями, быть добрым волшебником!

Слова – это звуковые волны, а смыслом их наделяет тот, кто слышит. Услышанное слово вызывает у человека образы и ассоциации, и он не может не реагировать на эти образы. Реакции происходят совершенно бессознательно: меняется взгляд, выражение лица, человек краснеет или бледнеет, совершает неконтролируемые движения (вздрагивает, оглядывается, подносит руку ко лбу и тому подобное); даже сердцебиение может участиться, и это бывает заметно со стороны.

Внимательный наблюдатель замечает все эти реакции и использует их в разговоре: он понимает, в какую тему можно углубиться, а какую лучше оставить; что произведёт на собеседника сильное впечатление, а к чему он будет равнодушен.

Кстати, запахи тоже могут настроить человека на определённый лад. Например, пешеходы, проходя по улице мимо булочной, всегда – все до единого – чуть замедляют шаг и втягивают носом запахи свежей выпечки. Они сами этого не замечают, но так и есть. Более того, в этот самый момент у них становится более умиротворённое выражение лица, пусть даже на одну секунду. Приятный запах – приятные ассоциации.

Мне хочется пример с булочной воспринимать как метафору: даже если жизнь заставляет вас спешить, иногда стоит замедлить движение и отдать своё время тому, что вас радует. Позитивные эмоции придадут вам силы для дальнейшего бега. А может быть, вы поймёте, что бежите не в своём темпе, что более медленное движение позволит вам уйти дальше.

Как говорят японцы, быстро – это медленно, но без остановок.

Итак, задача нашего сознания – создать форму. Задача бессознательного – наполнить форму содержанием. Собственно, вся жизнь человека – это набор форм, в которых отражается его содержание.

Структура взаимоотношений с собой и с другими людьми, место проживания человека, его род деятельности, разговоры, достижения – всё это лишь формы, лишь эхо, отражение содержания. Самое главное – какие убеждения вы для себя выбрали, какие эмоции преобладают в вашей жизни, кем вы себя считаете, каким вы видите этот мир.

Когда вы наполняете себя убеждениями, важно не только придумать эти убеждения, но и фиксировать их в повседневной жизни. Как бы ставить галочки: да, это действительно так, вот это событие подтверждает моё убеждение. Новые идеи слабее старых привычек; одних идей недостаточно. Нужно оформить привычку, чтобы потом она стала вашей программой.

Я уже говорил и о наилучшем результате дня, и о дневнике побед – это и есть привычки, которые постепенно становятся вашим содержанием.

Для начала можно прямо записать в блокнот, какие убеждения вы хотите иметь, и внести их в три графы: о себе, о других и о мире. Например, насчёт мира вы пишете: «Мир ко мне благосклонен». И в конце каждого дня вспоминаете, какие события подтвердили это ваше убеждение. Возможно, погода сегодня была особенно комфортной, или дорожные пробки ни разу не возникли на вашем пути; а может быть, вы услышали в новостях то, что давно хотели услышать. Значит, вы можете смело поставить галочку – сегодняшний день показал вам, что ваше убеждение о мире правильно.

Но что, если 90 процентов событий дня говорят вам совсем о другом, о противоположном – что всё плохо, и вас окружают враги и дураки?

Друзья мои, вы видите то, что хотите видеть. Где внимание – там энергия. Вы получаете в жизни то, что сами поощряете, что освещаете лучом вашего внимания. Можно сказать и по-другому: по вере вашей будет дано вам; во что смотрите, в то и превращаетесь. Всё это об одном, о ваших убеждениях, которые вы для себя выбираете. Это касается всех кругов вашего общения – и ближнего, и среднего, и дальнего; ваших коллег и членов вашей семьи, друзей, начальников, соседей и прохожих.

Но самое интересное – то, что вы совершенно вольны в этом выборе. Дайте себе маленькое задание: сегодня вечером вспомнить только хорошее, что случилось за этот день. Не концентрируйтесь на неудачах и неприятностях, оставьте их за полем вашего зрения, где-то там, в тени. Вы сможете найти подтверждение чему угодно, и это станет вашей картиной мира. Что вы хотите там нарисовать? Кисти, краски и холст к вашим услугам!

И наш организм, и наша жизнь – это системы. Каждый элемент системы содержит в себе информацию о целом, а детали решают всё. Именно поэтому в нашей жизни нет случайностей и нет неважных элементов. Любая мелочь может сообщить вам что-то значимое обо всей системе.

Приведу простой пример: новый сотрудник вашей компании дал обещание подготовить документ в течение дня и прислать его вам до 17.00. В указанное время документ вы не получили, и никакого предупреждения или объяснения от сотрудника – тоже.

Думаете, это случайность, на которую не стоит обращать внимания? Вы могли так думать до знакомства с этой книгой. Но теперь вы знаете, что эта деталь красноречиво заявляет о системе жизни вашего подчинённого. И в этой системе норма – не выполнять соглашения. Значит, так будет всегда. Что делать дальше – увольнять его или предложить ему изменить его картину мира – решать вам.

Между сознательным и бессознательным может быть своего рода стена, когда бессознательное знает, но сознательное не готово это принять, и избегает даже малейшей вероятности об этом узнать.

Когда случается такое? Например, когда на нас давят родительские предписания, запреты или внутренние страхи.

Тем не менее, бессознательное сообщает об этом через мелкие детали, и со стороны, для внимательного наблюдателя они бывают гораздо более заметны, чем для самого человека, который не хочет ничего знать.

Как правило, что происходит в жизни человека, то и является целью его бессознательного. Если у него накапливается необходимость быть обиженным, то он подсознательно будет искать эту возможность. Он будет строить своё взаимодействие с другими людьми таким образом, чтобы оно завершилось обидой.

Известно, что кто не хочет обижаться – тот не обижается. И наоборот – обидеть можно только того, кто рад обижаться. Но уж конечно, этот товарищ никогда не признается, что обида и есть его цель. Он будет закатывать глаза и возмущённо говорить: «Вы что, хотите сказать, что я специально затеял всё это? Да вы что!» И в своём возмущении он совершенно искренен.

Его сознательное отторгает подобное объяснение. Да и кому легко было бы признать, что он сам делает свою жизнь полной обид и страданий? Это больно. Вот поэтому нужно быть предельно аккуратным, если вы намереваетесь поднять эти глубокие слои наверх для того, чтобы помочь другому человеку что-то осознать.

Но в действительности мы не можем заставить другого перестать страдать. Только он сам может это сделать, ведь двери позитивных изменений открываются изнутри, а не снаружи!

Мне известна история, когда один успешный предприниматель решил глубоко освоить ремесло программирования. Для этого он устроился штатным программистом в крупную компанию, чтобы там, в новой среде, развить и прокачать свои навыки.

Решение было принято им сознательно, но его бессознательное бунтовало против такого поворота: он окружил себя новыми людьми и почти перестал общаться с теми, кто был ему интересен; он полностью перестроил свой режим дня, и из-за этого ему пришлось отказаться от любимых занятий спортом. Бессознательное твердило: «Брось эту затею, это не твоё!»

Но наш герой пытался убедить себя, что всё нормально, так и должно быть, что это необходимые жертвы. Скоро он стал страдать от бессонницы и находился постоянно в подавленном настроении. Его бизнес начал буксовать. Но как только он вернулся к своей предпринимательской деятельности, а задачи программирования делегировал профессионалу, всё быстро наладилось.

Решения, принятые сознательно, могут противоречить тому, что нашептывает вам подсознание. Поэтому снова скажу: доверяйте бессознательному!

Нашему сознательному несколько сотен лет. А бессознательному – миллионы. И кто из них мощнее? Борьба с бессознательным бессмысленно и даже опасно.

С кем бы вы ни общались, нужно помнить, что ваш собеседник представляет собой совокупность трёх психологических реальностей: это его внутренний Родитель, внутренний Взрослый и внутренний Ребёнок.

Родитель – это все его аспекты, где он должен, обязан. Ребёнок – это все его «хочу». А Взрослый определяется понятиями «целесообразно, выгодно, перспектива, ответственность».

Чтобы достучаться до внутреннего Взрослого вашего собеседника, необходимо так организовать взаимодействие с ним, чтобы его Родитель чувствовал себя в покое и безопасности, а его Ребёнок чувствовал интерес, игру. Дайте клиенту такую возможность; с одной стороны, покажите, что вы уважаете его взгляды, не пытаетесь на него давить или перевоспитывать; а с другой стороны – заинтригуйте его, намекните на что-то привлекательное, вкусненькое.

Только в этом случае возникает прочный и глубокий раппорт, и реакции собеседника моментально следуют за вашими стимулами. Вы задаёте вопрос – он отвечает. Вы предлагаете что-то сделать – он без промедления делает.

Скажем, вы предложили клиенту, чтобы он повесил своё пальто на вешалку в углу кабинета, и он делает именно так, а не кладёт пальто на спинку стула и не бросает небрежно на диван. Это и есть раппорт. В данном случае у клиента не возникает никакого сопротивления вашим словам, он находится в полном доверии к вам.

Ещё немного о сопротивлении.

Как вы помните, я говорил следующее: нужно стараться превентивными мерами снижать возможное сопротивление ваших клиентов. Создавать территорию доверия ещё до вашей встречи.

Когда ко мне приходят люди, чтобы записаться на мой курс «Стратегическое мышление», они появляются не случайно. До своего прихода они изучали созданные мной материалы, штудировали отзывы моих слушателей, знакомились со мной по видео урокам. И когда они присылают заявку, они знают, что хотят учиться именно на этом курсе. Поэтому в дальнейшем я не встречаю в них никакого сопротивления.

Другое дело – когда я приезжаю для проведения корпоративного тренинга для сотрудников по заказу руководства компании. Никто из сотрудников меня не знает, и сопротивление порой довольно велико. Но моя задача – превратить их в союзников. Любой профессионал должен уметь это делать, и это вторая сторона медали. Лучший способ – поощрять сопротивление, идти ему навстречу.

«Вы совершенно правы, что говорите об этом! На вашем месте, скорее всего, я был бы настроен так же. Скажите, а что в наибольшей степени вызывает ваш скепсис?» Отвечая на этот вопрос, скептик уже следует за вами, а значит, сопротивление растворилось, хотя он может сам этого не понимать.

Знаете этот забавный эксперимент?

«Не думайте о синем слоне. Совсем не думайте. Не нужно представлять, как он машет хоботом и подмигивает вам. Выбросьте его из своей головы, вместе с его огромными ушами и маленькими добрыми глазками. Не думайте о синем слоне! Сейчас же перестаньте думать!»

И – вы действительно не думаете о нём? Да нет же, как бы вы ни старались, ваше подсознание уже нарисовало вам образ этого милейшего слоника, и вы будете представлять его себе ещё долго. Даже команда «не думать» не может быть вами выполнена. Звуковые волны породили образ, а картинка всегда сильнее, чем слово.

И получается, что даже негативная команда превращается в позитивную. Кстати, этот приём можно использовать в общении с клиентом.

Помните, что ваши слова обладают невероятной силой. Будьте внимательны к тому, какие образы вы порождаете своими речами. Ведь и позитив может обернуться негативом!

Когда вы перевернёте последнюю страницу и закроете эту книгу, будете ли вы помнить всё, о чём прочитали здесь? Нет. Да это и не нужно.

В процессе чтения подсознание переработает полученную информацию, отфильтрует, адаптирует и самое необходимое внедрит в глубокие слои вашего мышления. В нём – в мышлении – произойдут изменения, и вы уже не будете тем человеком, который с любопытством взглянул на первую страницу некоторое время назад.

Любое новое знание делает вас другим человеком, ибо сквозь призму нового знания вы начинаете замечать то, чего не замечали раньше, и делать выводы, к которым не пришли бы раньше.

Интересно, о чём будет эта часть? Что интересного мы из неё узнаем?

Я не жду от вас ответа на заданный вопрос, нет. С помощью этих вопросов я структурирую ваши ожидания. Как я это делаю? Во-первых, дважды повторённое слово «интерес» цепляет внимание и действительно вызывает любопытство. Во-вторых, формулировка второго

вопроса предполагает, что интересное непременно будет, только мы ещё не знаем, что именно.

Этот приём можно назвать и косвенным внушением: ведь я как бы ненароком внушил вам, моим читателям, что сейчас вы узнаете что-то интересное, и вы – надеюсь! – будете изучать эту часть с большим вниманием.

Перевернув страницу, вы уже, возможно, забудете, с чего началась эта часть, но зацепочка останется, эмоция (заинтересованность) остаётся в вас и определяет то, как вы будете вникать в материалы книги.

Вы и сами можете применять структурирование ожиданий: прежде, чем сообщить что-то вашему собеседнику, запрограммируйте его на восприятие вашей информации. Я уже приводил примеры подобного структурирования, а сейчас хочу добавить: чем более косвенными, мягкими, осторожными будут ваши внушения, тем сильнее они подействуют на слушателя. Посевы могут иметь отложенное действие, но если они произведены правильно, то урожай точно будет.

Время всегда делает своё дело, но спешка – наш главный соперник. Кто спешит, остаётся ни с чем.

Можно повышенным тоном приказать ребёнку: «А ну, немедленно садись и читай эту книгу! Двадцать страниц, я проверю!» И потом весь вечер слушать его протесты и возмущения.

Но можно использовать косвенное внушение: «Я видел книгу у тебя на столе. Ты её ещё не прочитал? Нет? Жаль... Я мимоходом перелистал её, заметил пару интересных моментов, надеялся, ты мне расскажешь, в чём там дело. А на одной из иллюстраций кто-то из персонажей уж больно напомнил мне соседа по даче. Кого? Сам догадаешься, когда дочитаешь до этой картинки!»

Скорее всего, ребёнок засядет за чтение уже в тот же день.

Зачастую сильнейшим приёмом косвенных внушений становятся открытые вопросы. Я часто использую работу с открытыми вопросами в своих программах.

Например, вот серия из пяти вопросов, на которые я предлагаю ответить своим слушателям (вы можете попробовать сделать это прямо сейчас):

– Что будет для вас наилучшим результатом года, как если бы этот год уже подошёл к завершению?

– Почему вам важно прийти к этому результату?

– Как вы поймёте, что пришли к нему?

– Что позволит вам достичь результата?

– Что будет для вас первыми шагами на этом пути?

Человек ищет ответы и думает, что отвечает на заданные ему собеседником вопросы. Но на самом деле он попадает в пространство самовнушения. В его подсознании происходит важная работа, потому что, по сути, его ответы направлены не к собеседнику. Всё, что человек произносит, он произносит для себя. В данном случае он вкладывает в своё подсознание серию позитивных допущений: что наилучший результат непременно будет и что он готов сделать конкретные первые шаги.

Сила внушения всегда прямо пропорциональна количеству людей в аудитории.

Взаимодействовать с сотней человек всегда гораздо проще, чем с десятком. А с десятком – проще, чем с двумя.

Почему?

Видите ли, человек – существо стайное. Многие люди склонны делать то, что делают окружающие, повторять, подражать им. Зачастую это подражание происходит автоматически, почти бездумно.

Когда вы выступаете перед слушателями, среди них всегда найдутся те, кто будут кивать головой на все ваши слова – а этим они распространяют волну позитивного восприятия, даже без ваших усилий. Вслед за этими слушателями кивать начинают и те, кто находятся рядом. Затем – те, кто рядом с подражателями, и вот уже весь зал синхронизируется. Более того, в соответствии с законами психологии, люди не потому кивают, что соглашаются – они соглашаются, потому что кивают.

Спикеру нужно найти в толпе одного-двух таких активистов, которые рады быть здесь, с готовностью воспринимают всё сказанное и охотно поддакивают и выполняют команды спикера. Если задействовать их как образец, как модель, то эти товарищи станут «усилителями». Глядя на них, все остальные начнут реагировать на спикера таким же образом.

Ну, а если кто-то из сидящих в аудитории решит активно сопротивляться – что ж, вы уже знаете, что сопротивление нужно поощрять.

Мы всегда носим в себе нашего внутреннего Ребёнка – с его желаниями, фантазиями, страхами, грёзами, опасениями...

Как же важно организовать свою жизнь таким образом, чтобы наш Ребёнок чувствовал себя комфортно и безопасно!

Бывает, что люди намеренно обижают и причиняют боль своему внутреннему малышу: например, отправляются спать очень поздно, зная, что наутро нужно рано вставать – не дают Ребёнку выспаться, мучают его.

Когда вы что-то делаете, почаще спрашивайте себя, проявляете ли вы заботу о себе, или наносите вред. Ваш Ребёнок заслуживает хорошего отношения, любви и заботы. Разве не так?

Такая хитрая вещь, как смещение фокуса внимания, может стать отличным помощником в самых разных ситуациях.

Например, в кресле стоматолога!

Вспомните свои посещения зубоврачебного кабинета. Какой бы хорошей ни была анестезия, и каким бы умелым ни был врач, трудно назвать приятной процедуру лечения зубов. Шее неудобно, раскрытые челюсти затекают, звяканье металлических инструментов в вашей полости рта заставляет напрягаться, жужжанье бормашины раздражает.

Вы слишком фокусируетесь на этих ощущениях, поэтому они так сильно действуют на вас. Давайте учиться переключать фокус внимания – ну, хотя бы на кисти своих рук. Позвольте стоматологу делать его дело, сейчас это для вас не главное: главное – кисти рук. Расслабьте их хорошенько, внимательно следя за каждой мелкой мышцей каждого пальца.

Почувствуйте, какие они тёплые и мягкие, как ладони касаются ... чего они касаются? Вероятно, ткани вашей одежды, если лежат на коленях. Эта ткань гладкая или шершавая, тонкая или плотная – пусть ладони и подушечки пальцев почувствуют переплетения нитей и отдельные ворсинки...

Что, уже всё закончилось с зубами? Вот и славно!

Повторю сказанное ранее: внутреннее состояние человека не имеет никакого отношения к тому, что происходит в объективной реальности.

Вы увидели, как начальник неодобрительно посмотрел на вас? Уже переживаете из-за того, что он недоволен вами и лишит вас премии? Полночи не спите и накручиваете себя? Но действительной причиной взволновавшего вас взгляда было то, что у начальника закололо в глазу. Он вовсе не смотрел на вас, просто прищурился, чтобы проморгаться.

Если бы у вас хватило смелости задать начальнику вопрос сразу же, вы бы узнали, что вам совершенно не о чем волноваться, и спали бы безмятежно.

Нужно идти навстречу страхам, опасениям, сопротивлению. Глядя им в лицо, вы становитесь хозяином положения. И, между прочим, бережёте свою нервную систему от перенапряжения.

С этими эмоциями можно даже играть. Превращая их в игру, вы захватываете полный контроль над ними. Допустим, вы чего-то боитесь. Ваш страх – какой он, как выглядит? Какого он размера? А что он вам говорит? Давайте послушаем! Озвучьте его слова. Он не знает, что сказать? Тогда подвиньте его в сторону; когда придумает, тогда скажет, а сейчас пусть не мешает вам заниматься делом.

Любой должник боится взглянуть в лицо факту своих долгов.

Он пытается сбежать, спрятаться от этого. Должник всегда оправдывает себя и считает всех окружающих виновными в его финансовом провале. У него есть десятки объяснений, почему так получилось, что он весь в долгах. Но именно этот страх признаться в своей ошибке и есть причина его положения. Тот, кто имеет мужество прямо сказать себе: «Да, я совершил глупость, влез в долги, не имея возможности вернуть их», сразу делает следующий шаг – ищет и находит способ расплатиться и больше не вступать в эту яму.

Все со-зависимые люди объединены своим нежеланием признать проблему.

Алкоголик и его мать – типичная со-зависимая пара, каких в мире многие сотни тысяч. Сам алкоголик не способен адекватно оценить ситуацию, так как находится под воздействием химической зависимости. Его любящая мама винит во всём неудачных друзей сына, бросившую его девушку, тяжёлую работу, нестабильную экономику, соседей, погоду и тонкую душевную организацию бедного мальчика. И вообще она постоянно подкидывает ему денег на опохмелку, потому что уверена – он вовсе не алкоголик; вот поменяет работу – и не будет пить; вот заведёт подружку – и ни капли в рот не возьмёт. А того, что любимый сын превращается в гнилой овощ, она не видит. Потому что не хочет видеть, понимаете?

Возможно, парню можно было бы помочь справиться с зависимостью, но мама упустила этот момент, так как закрывала на всё глаза. И вот точка невозврата пройдена, оба страдают и будут страдать, пока не помрут.

Алкоголизм в семье всегда – запомните, всегда! – порождает психологические травмы у других членов семьи, особенно, конечно, у детей. Да и сами пьяницы никогда не чувствуют себя счастливыми. Это больные, зависимые люди, подчинённые своему пристрастию к выпивке. У них полностью отсутствует способность радоваться жизни и быть счастливыми. И 99,9% из них отказываются видеть свои проблемы, а значит, только увеличивают и усугубляют их.

Печальная картинка, верно? Поэтому говорю – не бойтесь своих проблем. Признать их – это уже половина победы.

А базой для признания является убеждение, что человек сам и есть причина всех следствий в своей жизни. В контексте данного отрывка я скажу так: считать себя причиной всего происходящего – это настоящая трезвость. Трезвость мысли, характера и отношения к жизни.

Единственный человек, которому вы по-настоящему нужны – это вы сами. Помните об этом.

Есть люди с очень сильным стремлением к соревнованию. Они находят на ровном месте или устраивают для себя возможность посоревноваться даже в таких областях, где нет места конкурированию.

То же самое происходит и с любыми другими эмоциями и желаниями. Тот, кто любит сердиться, сам создаёт ситуации, вызывающие его гнев. Любитель обижаться провоцирует окружающих и с наслаждением обижается на них.

А «соревновальщики» могут организовать соревнование даже между собственными руками: какая из них будет помешивать чай, а какая – чесать в затылке!

Фрактальность – что это в нашем контексте? Смысл фрактальности заключается в следующем: то, что воспроизводит себя в деталях, воспроизводит себя и в более крупных масштабах.

Как-то во время корпоративных занятий мы договорились с участниками группы провести эксперимент: кто из них способен организовать своё время так, чтобы исключить опоздания на занятия. Все согласились на этот опыт и согласились также с тем, что опаздывающие не будут участвовать в тренинге. Если человек не может организовать сам себя, значит, ему ещё рано идти к более высоким вершинам.

Опоздание – это один из способов привлечь к себе всеобщее внимание. Опоздавший товарищ входит, когда остальные уже погружены в работу, прерывает процесс, ловит обращённые на него недовольные взгляды, и это греет его сердце. Он садится на своё место и начинает расспрашивать соседей, что нужно делать – опять внимание обращено на него, а в этом и состоит его цель.

Когда я работаю в корпоративном формате, у меня нет задачи непременно сохранить всю группу, не потеряв ни одного участника. Я не развлекаю их фокусами, не заставляю посещать тренинг и не уговариваю остаться в группе. Если к середине курса продолжает ходить

половина первоначального состава – это уже хорошо. Значит, балласт скинут, и остались именно те, для кого развитие представляет ценность, кто готов работать над собой.

Как и следовало ожидать, один из участников группы решил проверить меня на прочность – действительно ли я намерен выдержать принятое всеми соглашением. Он опоздал на 5 минут, будучи уверенным, что я разрешу ему присутствовать на занятии, и, получив отказ, был обижен. Он не признал своей вины, а наоборот, попытался вызвать у меня чувство вины за то, что я предложил ему покинуть аудиторию.

Самое главное в этой истории следующее: очень скоро товарищ перестал работать в данной компании.

В чём же здесь фрактальность? В том, что маленький, минутный эпизод раскрыл весь характер человека. Человек вступил в соглашение, сам его нарушил, не признал своё нарушение и постарался сделать виноватым другого. Этот алгоритм действий, проявившийся в мелком масштабе, будет повторяться и в большом; человек будет поступать так всегда и везде.

Вполне закономерно, что опоздавший покинул компанию, в которой отдаёт предпочтение людям, выполняющим соглашения.

Кстати, на том занятии мы разбирались с манипулятивными играми и вызовом чувства вины, так что все участники смогли на живом примере увидеть, как это происходит, и сделать выводы.

На подобных корпоративных занятиях аудитория преимущественно холодная. И я всегда провожу преутилизацию сопротивления. Помните про преутилизацию? Это предварительное снижение сопротивления, которое ещё не произошло, но может произойти с большой долей вероятности.

У меня есть несколько вариантов, как это сделать – берите их в свою копилку и пользуйтесь, если вам тоже приходится выступать перед холодной аудиторией.

«Может быть, не всё, о чём сегодня будет идти речь, окажется с вами созвучным. Но я уверен, что к концу дня хотя бы одну важную идею вы для себя извлечёте. Поехали?»

«Я настаиваю, что не всё из сегодняшнего занятия будет для вас полезным. Это абсолютно нормально. Но если хотя бы одну важную мысль вы найдёте – это уже большая победа для нас с вами. Готовы?»

«У меня нет задачи учить вас жизни и говорить, как нужно делать, а как не нужно. Мы с вами вместе будем поднимать на поверхность ряд гипотез, которые могут стать по-

настоящему полезными. Как показывает практика, к концу дня каждый из вас сможет взять что-то в свою деятельность. Ну что, начнём?»

«Я на вашей стороне, я ваш союзник. Вам не нужно соревноваться со мной или пытаться произвести на меня впечатление. Я не меньше вас заинтересован в развитии вашего профессионализма. Я отстаиваю ваши интересы. Вы готовы начать?»

Диада – это пара, мужчина и женщина.

В диаде взаимоотношения двоих протекают на пяти уровнях. Все они равно важны, и нельзя недооценивать ни один из них.

Итак, уровни следующие:

- духовный – система ценностей, взгляды на мир;
- социальный – состоят ли они в официальном браке или избегают этого;
- когнитивный – интеллектуальные способности, скорость мышления, умение выразить свои мысли;
- эмоциональный – эмпатия, поддержка, взаимная забота, привычные эмоции;
- телесный – сексуальная составляющая.

Если на всех уровнях отношения мужчины и женщины гармоничны, то их союз будет прочным и долгим.

Но как только начинается сбой на одном из уровней, ослабевают и другие. Все пять составляющих взаимосвязаны и влияют друг на друга.

Часто бывает, что супруги жалуются на взаимное сексуальное охлаждение и считают его причиной разрыва. Но на самом деле интимные проблемы явились лишь следствием, а авария произошла совсем на другом уровне, например, когнитивном или духовном.

Постоянство иллюзорно, изменения реальны! Когда вы занимаетесь делом, которое вам нравится, вы каждый день узнаете что-то новое, учитесь тому, чего не умели или не знали раньше. Каждое малое открытие вы принимаете с удивлением и благодарностью.

Даже когда человеку кажется, что он уже достаточно обучился и может остановиться – это иллюзия, потому что процесс обучения невозможно остановить. Всё, что вы видите и слышите вокруг – это источники новых знаний и впечатлений.

Любознательство – двигатель развития. На мой взгляд, учиться очень интересно; возможно, это одно из самых интересных занятий в жизни. Расширять и углублять свои взгляды, видеть новые слои и новые смыслы, анализировать, рассматривать под разными углами зрения, применять их в своей деятельности... Если вы учитесь, вам некогда скучать и некогда страдать. Это самое лучшее лекарство от неудач и невезения!

Нельзя научить человека – он может только научиться. Но возможно создать условия для этого.

Учитель подводит учеников к кромке океана, на дне которого россыпь драгоценных камней знаний и умений. Некоторые из них лежат совсем близко к берегу, другие – на глубине. Чем глубже – тем крупнее алмазы и изумруды.

Один ученик возьмёт один камень, и ему этого достаточно. Другой станет нырять и собирать драгоценности с глубины. Третий отворачивается и уходит. Четвёртый садится у берега в ожидании, когда океан вынесет к его ногам драгоценности; обычно это происходит во время бури...

Обучение – это выбор и ответственность ученика. Если он не приложит усилий, он не получит знаний.

С другой стороны, задача учителя – предложить ученикам знания, но не разжёвывать их, затапливая в рот и подтирая то, что не влезло. Создание препятствий на пути обучения стимулирует целеустремлённость и быстрее приводит к результату, чем гиперопека.

Например, иногда ученику приходится как следует подумать, чтобы правильно задать вопрос учителю и получить нужный ответ. Но вот что характерно: обычно в процессе этих размышлений ученик сам находит ответ – это и есть обучение.

Если вы хотите взять, я дам то, что поможет вам улучшить свою жизнь. Но если не хотите – я ничего не смогу вам дать.

Для тех, кто стремится к развитию, я создаю полезные материалы, продумываю уроки, чтобы они были интересными, захватывающими. И при этом постоянно напоминаю, что овладение знаниями – ответственность учащихся. Прошу их выполнять тренировочные упражнения так, как будто они укладывают парашют для своего ребёнка. Тщательнейшим образом, оттачивая каждое слово и каждое движение, предвидя все последствия и исключая ошибки.

Приходилось ли вам слышать английское выражение: «Fake it till you make it»? «Притворяйся, пока не сделаешь». О чём это?

Знаете, бывают ситуации, когда вы притворяетесь, например, что вам нравится некая еда, пока не почувствуете, что вам и в самом деле она стала нравиться.

Иногда нужно начать симулировать, чтобы прийти к настоящему эффекту. В общем, это близко к идее, что форма не терпит пустоты: когда создана форма, то приходит и содержание.

«Я не могу с этим справиться, у меня не получится!» – «А вы притворитесь, что у вас получилось.»

«Я так волнуюсь, я уверен, что не справлюсь.» – «Попробуй сделать вид, что не волнуешься.»

Через некоторое время любая симуляция, любое притворство становится явью. Когда человек надевает на лицо маску, она постепенно срастается с ним, и он уже не помнит себя без маски.

Притворитесь храбрым, сделайте вид, что поступаете как храбрец – и скоро вы забудете, что значит трусить. Если вы излишне эмоциональны, и это мешает вам, начните вести себя так, как будто вы спокойный и уравновешенный человек – и после нескольких симуляций так и будет.

Жизнь человека в большой степени является пространством ответов на вопросы, которые он ей задаёт.

«Почему у меня всё валится из рук?»; «Почему все меня вечно обижают?»; «За что мне всё это?!»

Человек, задающий жизни подобные вопросы, бессознательно структурирует своё бытие таким образом, чтобы эти вопросы были для него актуальными. То есть, он организует свои действия так, чтобы всё валилось у него из рук.

Но ведь есть и другой тип вопросов: «Как же мне удаётся совершать одну победу за другой?»; «Что прекрасного подготовил для меня сегодняшний день?»; «Каких успехов я достигну за предстоящий месяц?»

Всё, происходящее в повседневной жизни человека, его деятельность, взаимоотношения с другими людьми – это и есть ответы на его вопросы.

А что спрашиваете у жизни вы? Возможно, читая эту книгу, вы получаете ответы на вопросы, которых не задавали. Вряд ли вы думали: «Как бы мне узнать подробнее о косвенном внушении?» или «Хорошо бы прочитать, что думает Альберт о взаимоотношениях мужчины и женщины».

Тем не менее, вы здесь, в пространстве этой книги. И что это значит? Сработало ваше подсознание. Вы не формулировали вопросы сознательно, но где-то в глубине мозга они уже зародились, и ответы на них пришли как бы сами собой. Конечно, не всё содержание книги вам необходимо, но что-то полезное из неё вы наверняка возьмёте в свою жизнь. Ибо случайностей не бывает.

Как я писал, вопросы – это сильный инструмент воздействия, причём как на себя самого, так и на других людей. Опытные менеджеры по продажам знают, что любая продажа есть побочный эффект ответов клиента на вопросы продавца. Кто задаёт вопросы – тот владеет ситуацией, а отвечающий следует за собеседником.

Ответив на 12-15 вопросов, человек начинает испытывать доверие к тому, кто его спрашивает. И, как ни парадоксально, смысл вопросов и ответов зачастую не имеет большого значения. Главное – сам процесс, когда отвечающий входит в состояние доверия и послушания.

В процессе ответов человек воспроизводит образы, близкие ему, высказывает свои мысли и своё отношение к предмету разговора. А поделившись этим с собеседником, он впускает его на свою территорию. Раппорт состоялся!

Бывает, что объективно внешность человека зависит от того, каким он себя видит. Его внутренние образы себя самого побуждают воссоздавать эти образы в мире физическом.

Есть описания случаев, когда видимые недостатки внешности исправлялись без всякого медицинского воздействия. Например, психиатр Милтон Эриксон дал совет одной маме, обеспокоенной исключительной прыщавостью своего сына: увезти парня на каникулы на горнолыжный курорт, и исключить там доступ к зеркалам.

Когда юноша перестал видеть свой недостаток, а смена обстановки и перемена деятельности отвлекли его от переживаний, его внутреннее восприятие самого себя изменилось. Он больше не получал подтверждений своей прыщавости, не концентрировался на ней, и к концу первой недели просто забыл об этом. А через две недели вернулся домой с чистой кожей.

С другой стороны, некоторые пациенты пластических хирургов недовольны результатами операции потому, что продолжают внутренним взором видеть себя некрасивыми. Они привыкли к такому восприятию себя и не могут перестроиться, даже когда окружающие восхищаются их новым обликом.

Если у вас есть сомнения в собственных достоинствах, предлагаю вам попробовать одно замечательное упражнение: каждый день записывать пять пунктов на тему «Почему я такой

классный/ такая классная». «Я классный, потому что сегодня успел сделать все запланированные дела. Потому, что проснулся в хорошем настроении. Потому, что вспомнил про день рождения племянницы и поздравил её. Потому, что у меня новые кроссовки. Потому, что сходил к стоматологу». И так далее.

Уверенный в себе человек держится прямо, с развёрнутыми плечами, дышит ровно и глубоко, смотрит вперёд, и мышцы его лица всегда готовы к улыбке. Но есть и обратная зависимость: если вы выпрямитесь, расправите плечи, выровняете дыхание и приготовитесь к улыбке, вы почувствуете уверенность в себе.

Иногда ученик пытается стать главным во взаимоотношениях с учителем или тренером: сыплет вопросами, хочет заставить учителя объяснять или оправдываться, диктует, как тренер должен вести тренировку. При этом ответственным за свои результаты он назначает учителя.

Нельзя вестись на манипуляции и брать на себя ношу целиком. Ваша доля ответственности – следить за формой: соблюдение программы занятий, контроль за действиями ученика, корректировка и проверка в рамках учебного процесса. Учитель показывает ученику его проблему, указывает, как можно её решить и предлагает инструменты для починки.

Ответственность же ученика состоит в том, чтобы следовать за учителем, выполнять все его инструкции, стремиться к результату и применять полученные знания и навыки за пределами класса, воплощать их в жизнь. Его задача – овладеть инструментами как можно лучше и с их помощью самому решить свою проблему.

Человек может реализоваться и получить помощь в развитии только в отношениях с другими людьми. В одиночку это попросту невозможно!

Каждый из нас существует в социуме и развивается вместе с социумом. Помогая окружающим вас людям достигать их целей, вы растёте вместе с ними.

Зачастую единицей общества является не индивид, а группа. И уже многократно проверено, что каждый человек является средним арифметическим окружающих его людей.

И вместе с тем мы должны разрешить другим людям быть самими собой. Слишком уж часто мы меряем других собственной меркой, забывая, что каждый развивается своим собственным путём. Иногда пути других людей становятся параллельны вашему, и вы идёте в ногу, объединяясь в сообщество. Но вы не идентичны, не одинаковы, и возможно, скоро пути разойдутся.

Зрелость личности заключается и в том, чтобы позволить каждому другому человеку быть собой и идти своей дорогой.

Все не для меня, и я не для всех.

То, как человека называют в детстве – это его идентификация, которая может закрепиться на всю жизнь.

Если родители кличут своего малыша «Васёк» или «Толян» – этот мальчик в собственном подсознании будет воспринимать себя именно Васьком и Толяном, а не Василием или Анатолием.

Тот, кто с детства привык к имени «Пупсичек», «Куколка» и тому подобным, и в сорокалетнем возрасте ощущает себя Пупсиком, ведёт себя соответственно и требует такого же отношения к себе от окружающих.

Бывает, что человек вынужден уехать из родных мест, чтобы оказаться среди людей, которые будут называть его Толей, Анатолием, Анатолием Борисовичем, а не Толяном – и тогда он сам меняется.

В тех случаях, когда с определённым именем у человека связываются детские комплексы или условные рефлексy, бывает полезным изменить имя. Новое имя – новое отношение к себе, новая картина мира, новая личность, избавившаяся от комплексов и негатива.

У каждого человека в голове есть ограничители. У кого-то совсем немного, у кого-то - целый частокол.

«Я точно знаю, что у меня не получится», «Нет, я не буду пробовать, потому что это не для меня», «Меня так научили родители, и я не собираюсь ничего менять», «Я всегда плохо понимал в этом», «Уверен, что мне это никогда не пригодится», «Об этом можно забыть, потому что этого никогда не будет».

Узнаёте что-нибудь из своего арсенала?

Но парадокс заключается в том, что человек, осознавший свои ограничения и желающий избавиться от них, часто сам ставит себе палки в колёса и сам мешает себе распрощаться с барьерами.

Как это происходит? Например, вот так: человек хочет сломать убеждение «Я точно знаю, что у меня не получится». В противовес этому он начинает внушать себе, что теперь у него всё всегда будет получаться. Но, к сожалению, успехи по всем направлениям не приходят

мгновенно. И очень быстро человек возвращается к своему старому убеждению и с удвоенным жаром объясняет себе, что – нет, не получается и получаться не будет.

Как избежать этой ошибки? Плавностью и постепенностью. Я точно знаю, что у меня не получится прыгнуть выше, чем мой соперник. Но я могу прыгнуть на один сантиметр выше, чем я прыгал вчера. А завтра – на сантиметр выше, чем сегодня. Я даже не замечаю этих сантиметров, но через месяц рекорд соперника побит.

Ещё один способ помочь себе действительно преодолеть барьер – это дивергентное мышление, которое заключается в поиске множества решений одной задачи. На садовом участке нужно какое-то жильё, но я не буду строить дом, у меня это точно не получится. Вместо этого я могу поставить палатку и жить в ней. Или выкопать землянку – гораздо проще, чем дом. Могу купить железную бытовку без окон – очень дёшево. Или вообще ночевать в машине, приезжая на участок. Проситься к соседям на ночлег... Ну, если честно, ни один из этих вариантов мне не нравится. Буду строить дом.

Дивергентное мышление связано с творческими способностями и воображением, но это не значит, что оно бывает только у художников и писателей. Его можно развить в себе, как любой другой навык. Для этого есть много упражнений – было бы желание!

На мой взгляд, путь исцеления человека от тараканов в голове – это путь создания условий, в которых человек начинает думать, занимать свой мозг сложными интеллектуальными объектами, держать его в тонусе.

Наш мозг является чрезвычайно мощным инструментом, и когда он работает активно, человеку всё по плечу. А чтобы он работал активно, нам нужно нагружать его и заставлять выходить за пределы привычного круга мышления.

Вот, к примеру, следующие две фразы относятся к одному и тому же понятию. Сможете ли вы догадаться, к какому?

- 1) Как я хочу и желаю надраться до чертей после сих тупых докладов, наводящих тяжёлую депрессию.
- 2) Нужно вбить два столба в землю примерно в полуметре друг от друга и положить на них сверху перекладину так, чтобы она на несколько сантиметров выступала по бокам столбов.

Ну как, есть ответ? Если нет, то я назову это понятие, а вы уже сами найдёте логическую связь между ним и вышеприведёнными фразами.

Речь идёт о числе Пи.

На занятиях я тренирую своих слушателей выполнять непростое упражнение. Я раздаю им карточки с разными негативными фразами, которые они могут услышать от других людей в процессе своей работы, и прошу их ответить на эти выпады так, чтобы сохранить уважение к себе, обрести позиционное преимущество и наладить контакт с собеседником.

«Вы снова к нам пришли? Вам же ответили – нет! На что вы надеетесь?»; «Слышал я о вашей репутации. Она, конечно, оставляет желать лучшего»; «Послушайте, это вы виноваты, что у нас произошёл сбой. Давайте, исправляйте!».

В начале курса участники дают слабые ответы, полные неуверенности в себе и попыток оправдаться. С каждым разом у них получается всё лучше – потому, что они развивают своё дивергентное мышление и начинают видеть всю ситуацию шире, а значит, им становится легче дать ответы, которые позволяют им перехватить инициативу в диалоге.

Не всегда движение прямо вперёд является наилучшим способом достичь места назначения. Бывает, что ход в обратном направлении успешнее приводит туда, куда нужно.

Если что-то не получается, не стоит биться лбом о стену. Поищите другие способы, неочевидные, парадоксальные, с обратным ходом.

А что, если попробовать вот так? А если пойти чуть дальше? Использовать другой инструмент? Зайти через другую дверь?

Никто не может отнять у вас вашу внутреннюю свободу мышления, кроме вас самих. Мы часто идём привычными, натоптанными путями, не замечая, что другая дорога может быстрее привести нас к цели, да ещё и дать много новых знаний. Стоит нам расширить хотя на один сантиметр свои барьеры, существующие в воображении, и мы получаем уже довольно обширную дополнительную зону. Затем ещё один сантиметр, ещё два...

Через некоторое время барьеры исчезнут из поля вашего зрения, и вы сможете двигаться в любом направлении.

Мышление бедного человека – надеяться на быстрое, моментальное обогащение, вместо того, чтобы небольшими шагами, но без остановки, идти к богатству каждый день.

Когда вам предстоит взобраться на гору, делайте каждый шаг, как первый. Не думайте о преодолённой высоте и о том, сколько десятков метров ещё впереди. Первый шаг – и вы стоите чуть выше, чем до этого. Снова первый шаг. И снова. Каждый раз – вы только в самом начале.

Это помогает сохранить спокойствие и силы. Вместо того чтобы нервничать, высчитывая цифры, подгонять себя или, наоборот, ужасаться тому, как высоко поднялись, вы внезапно обнаруживаете, что уже стоите на вершине. Чем больше вы считаете и измеряете, тем большее напряжение испытываете, в то время, как первый шаг – всего лишь первый, и не может вызывать никакого волнения.

Огромное количество прекрасных идей остались не воплощёнными, и миллионы начинаний так и не увидели свет по одной причине. Собираясь взяться за дело, человек в какой-то момент осознаёт: «Какой гигантский труд меня ждёт! На это уйдёт так много времени... Нет, пожалуй, не стоит и начинать!»

Лекарство от этих мыслей – держать фокус внимания только на текущей задаче, на данном конкретном шаге. Не думать о предстоящих годах, требующихся для воплощения идеи, но думать о том небольшом деле, которое нужно сделать сегодня: написать план первого этапа; созвониться с человеком, который может помочь с каким-то пунктом плана; подсчитать расходы в этой графе; найти в интернете информацию по такому-то вопросу.

В каждый момент времени заниматься только одним конкретным делом совсем не сложно. Это гораздо легче, чем тащить на плечах огромную задачу, пригибаясь под тяжестью многомесячного или даже многолетнего труда.

Шаг за шагом – глядь, половина плана уже выполнена.

Трюизмы – отличный способ установить раппорт с собеседником.

Трюизм – это высказывание, с которым невозможно поспорить, а можно только согласиться.

«Дорогие слушатели, сегодня четверг, скоро конец рабочей недели. Погода за окном прекрасная, лето в разгаре. Я рад тому, что каждый из вас нашёл как минимум одну причину, чтобы прийти на это занятие. И каждый из вас надеется, что оно не будет бесполезным. Так давайте же начинать!»

Целая серия трюизмов в этой короткой речи приводит к тому, что слушатели, несколько раз кивнув головой и согласившись со всем сказанным, готовы и дальше кивать и соглашаться.

Каждому из нас время от времени встречаются в жизни люди, которые словно заряжены на ненависть ко всему и всем. Они вечно нахмурены, кривят губы по любому поводу, раздражаются от каждой услышанной фразы, и для них нет большего удовольствия, чем осудить, обругать и выразить пренебрежение к чему бы то ни было.

А мы простодушно удивляемся: если они терпеть не могут свою работу, почему бы не сменить её? Если их так сильно раздражает еда в офисной столовой, почему бы не обедать в

другом месте? Но нет! Они будут упорно ходить в эту столовку и ежедневно с наслаждением критиковать каждую позицию меню.

В чём же дело? В пустоте. Да, в пустоте их жизни, которую нужно же чем-то заполнить. Если человек не умеет заполнять её радостью, вдохновением или любовью, то приходится использовать ненависть.

Вероятно, когда-то ему действительно не нравилась его работа. Потом он к ней привык. Но заодно привык и к тому, чтобы ругать свою компанию, свою должность, своих коллег, зарплату и прочее. И эта привычка оказалась настолько сильна, что без неё он уже не может жить. Если он перейдёт в другую компанию, вдруг там окажется хорошо? Вдруг там не к чему будет придраться? Чем же заполнять свою жизнь? Не-ет, лучше остаться здесь, где есть простор для эмоций, пусть и негативных.

Моя школьная учительница математики говорила, что каждая теорема опирается на все предыдущие. Невозможно понять новую теорему, не запомнив и не поняв все прежние.

Так и в любом деле важна последовательность: от простого – к более сложному, от малого – к большому.

Яблоня не может дать плоды раньше, чем цветы. Гусеница не превратится в бабочку, не пройдя стадию окукливания. Вы не можете испечь пирог, не замесив тесто. Но мы часто поддаёмся соблазну перескочить в каком-то деле через этапы, кажущиеся нам неважными. Помогает ли это приблизиться к нужному результату? Как правило, наоборот – отбрасывает к самому началу.

Но чем более тщательно вы проделаете все промежуточные действия, тем удачнее окажется результат.

Второй урок, который преподавала нам наша учительница – это постгипнотическое внушение. Конечно, она не учила нас внушению и тем более не гипнотизировала. Она говорила так: «Даже когда вам будет тридцать лет, и кто-нибудь спросит у вас три признака равенства треугольников, вы сможете сразу их назвать. Потому что знать эти признаки наизусть – правило хорошего тона уважающего себя человека».

Вот сама эта фраза и была постгипнотическим внушением: когда произойдёт X, вы почувствуете Y, и будет Z. Мне немного за тридцать, а я до сих пор помню три признака равенства треугольников, хоть и не имею отношения к математике или инженерии.

А помните ли их вы?

И третий важный урок я извлёк из школьного обучения. На уроках математики у Татьяны Александровны всегда царили порядок, тишина и дисциплина. Даже двоечники выполняли

домашние задания и никогда не забывали карандаши, циркули и транспортиры. В то же время на некоторых других уроках и заядлые отличники шумели, кидались резинками и теряли тетради. Из этого я сделал вывод: успеваемость ученика не является его личным свойством, она есть следствие того, как взаимодействует с ним учитель.

То же самое можно сказать о работе руководителя и его подчинённых. Эффективность, победоносность сотрудника – не его свойство, а следствие того, под чьим руководством он трудится.

Время = пространство для дыхания. Когда вы учитесь, вам необходимо использовать время как своего союзника, как глоток воздуха. Что я имею в виду?

Представьте себе, что в процессе учёбы вы получили новое знание. Становится ли оно в тот же момент частью вашей жизни? Конечно, нет. Новую информацию нужно обдумать, запомнить, применить к чему-то, найти связь с предыдущими знаниями, понять, как вы сможете использовать её, к чему приводит это использование. На всё это нужно время.

Вот поэтому я считаю, что в обучении нет места спешке и гонке. Занятия моего курса проходят один раз в неделю или раз в две недели. Я знаю, что такое расстояние между занятиями необходимо, чтобы слушатели смогли «переварить» новые знания, попробовать их на вкус и на ощупь, убедиться, что они работают и могут принести реальную пользу. Только в этом случае обучение даст необходимый результат.

Процесс обучения схож с игрой в теннис: мячик то на одной стороне, у преподавателя, то на другой – у ученика. Во время урока мячиком владеет преподаватель. Во время интервала – ученик.

Кстати, время будет вашим союзником и в микро-формате, в диалоге, если вы делаете паузы и даёте возможность собеседнику проникнуться вашими внушениями, или, наоборот, берёте паузы для обдумывания слов собеседника.

Мы с вами находимся в коридоре с множеством дверей, ведущих в комнаты. Как обычно, пол всех комнат находится на том же уровне, что и пол коридора. И только в одной из комнат пол приподнят на высоту одной ступени, и, чтобы войти в помещение, посетитель должен сделать один шаг вверх, а выходя – шаг вниз. У этой двери висит табличка, предупреждающая о ступеньке. Давайте понаблюдаем за посетителями этой комнаты.

Через некоторое время наблюдений мы увидим: многие люди вообще не обращают внимания на предупреждающую табличку, спотыкаются при входе и чуть не падают при выходе, каждый раз злясь и чертыхаясь. Другие люди видят табличку и осторожно поднимаются на ступеньку, но, выходя обратно, уже не помнят о ней и оступаются,

подворачивая лодыжки. Кто-то, даже прочитав предупреждение, всё равно спотыкается при входе. И только один или два из сотни посетителей аккуратно входят и выходят, не повредив ног.

О чём это говорит?

Ну, во-первых, о шаблонных убеждениях: мы привыкли, что пол должен быть на одном уровне, и игнорируем предупреждение. Или не принимаем в расчёт, даже увидев табличку.

Во-вторых, о том, что шаблонное убеждение настолько сильно перекрывает новую информацию, что почти все прочитавшие надпись тут же забывают о ступеньке. Хотя им предстоит ещё выходить в эту дверь, и желательно не переломав ноги.

В третьих, о том, что концентрация внимания на важных мелочах помогает сохранить целостность организма, время, дееспособность, хорошее настроение и уверенность в себе!

Когда вы приступаете к какому-то делу, прикладываете усилия, тратите время, но не получаете того результата, на который надеялись, что вы чувствуете? Вероятно, разочарование, уныние и желание бросить начатое.

Если вы бросите, то уж точно никогда не достигнете никакого результата. Вместо этого скажите себе: «Это я только слегка разогреваюсь, главное ещё впереди». И увеличьте ваши усилия.

Пусть вам поможет в этом такая история, произошедшая в прошлом веке.

В одном индейском племени все мужчины обладали уникальной способностью: они могли пробежать сто миль, и при этом у них не повышалось давление, и не увеличивался пульс – они словно неторопливо прогулялись.

Некий спортивный менеджер уговорил нескольких индейцев из этого племени участвовать в Олимпиаде, в забеге на двадцать пять миль.

Ни один из них не занял никакого места. Менеджер был очень зол. Но вина за проигрыш лежала на нём: он не объяснил своим подопечным, что их задача – пробежать двадцать пять миль, а не сто. Дело в том, что в своей обычной жизни на двадцать пятой миле индейский бегун только начинал разогреваться, а достигал максимальной скорости уже после середины расстояния.

Так и вы – не увидев успеха на четверти пути, не отчаивайтесь: вы только набираете скорость.

Запрос, потребность, задача ученика должны быть выстраданы – только в этом случае он будет готов воспринять обучение, и оно пойдёт ему на пользу.

В полный стакан воды не нальёшь, кто не готов, тот не сможет ничему научиться даже у превосходного учителя. Вот поэтому многие гуру и наставники отказывали в обучении тем, кого они считали не готовыми.

Если у ученика есть голод на учёбу – он будет утолять его с большим желанием и воодушевлением, и возьмёт от учителя максимум. В противном случае в учёбе нет никакого смысла.

Друзья мои, я задам странный вопрос, но не для того, чтобы обидеть вас.

Скажите, часто ли вам удаётся вовремя добежать до туалета и не обмочить штаны? Всегда? Я был в этом уверен!

А часто ли вам удаётся сдержать свой гнев, ревность, раздражение?

Вот тут я не уверен, что вы можете так же хорошо контролировать свои эмоции, как и мочеиспускание. А ведь это аналогичное умение: сдержаться, остановить свою реакцию в нужный момент. Не выплёскивать свои отходы прилюдно, у всех на виду, а дотерпеть до туалета, и освободиться уже там.

Мы все знаем, что мочиться на других людей нельзя, но почему-то позволяем себе обливаться их гневом, пренебрежением, завистью или ненавистью. И не понимаем, что в этот момент позорим сами себя.

Но мы действительно можем контролировать и останавливать эти проявления, чтобы никого не испачкать и не испачкаться самим. Нужно создавать пространство между стимулами и реакциями, так же как мы заранее чувствуем потребность в туалете и направляемся к ближайшему, чтобы там опорожнить мочевой пузырь.

Я часто говорю: не бросайте начатое дело, продолжайте, несмотря ни на что, и рано или поздно вы добьётесь результата.

Но бывает и так: начав что-то делать, мы в середине пути чувствуем, что нужно взять паузу, остановиться на некоторое время. И даже – может быть – остановиться надолго и отдать свои силы и внимание чему-то другому.

Так вот, друзья, если ваш внутренний голос нашептывает вам об этом, значит, для остановки есть причины. Не испытывайте чувства вины от того, что вы сейчас не довели дело до конца. Не ругайте себя и не позволяйте другим так поступать.

Важная оговорка: речь не идёт о служебных обязанностях – их нужно исполнять точно в установленный срок. Также ситуация не касается невыполненных обещаний – они висят камнями у вас на шее, пока вы их не завершите.

Нет, речь о ваших личных занятиях. Допустим, вы решили писать картину. Работа шла хорошо, пока вы не приблизились к какой-то детали; она никак не выходит, вы переделали её несколько раз, но она так и не вписывается в общий план, хотя на эскизе выглядела неплохо. Вот в этом случае, очевидно, нужно сделать паузу. Именно для этой детали картины чего-то не хватает – может быть, вашего опыта, другого освещения или другой композиции. И пока вы не найдёте, что именно мешает вам справиться, дело дальше не пойдёт. Будете продолжать через силу – только загубите всю картину.

Поэтому слушайте своего подсознания. А я желаю вам побольше позитивных, выразительных, удачных картин в вашей жизни!