

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ УСПЕХА

Для студентов горных специальностей
Учебное пособие

ДОНЕЦК ДонНТУ
2006

Основи психології успіху: Навчальний посібник для студентів гірничих спеціальностей /Автори-уклад. С.М. Александров, М.С. Почтаренко. - Донецьк: ДонНТУ, 2006. - 489 с.

Запропонований до використання накопичений у світі досвід по досягненню успіху. Надана основопологаюча практична інформація що до виживання в склавшихся умовах взаємознищуючої боротьби за існування, досягнення поставлених цілей та реалізації своїх необмежених можливостей, що дозволить, при бажанні, придбати уміння та навички по досягненню успіху і щастя в житті. Викладені основні принципи досягнення успіху, закономірності успіху та невдач, секрети особистої чарівності, практичні поради по діловому спілкуванню, основи ораторської майстерності, правила та прийоми ефективної розмови по телефону, формування почуття гумору, язык міміки, жестів, тілорухів або мова без слів, розвиток пам'яті та інтелекту, профілактика нервозності та перевтоми, оздоровлення.

Посібник призначений для студентів, які готуються стати керівниками підприємств в умовах ринкової економіки.

Предложен к использованию накопленный в мире опыт по достижению успеха. Представлена основополагающая практическая информация по выживанию в сложившихся условиях взаимоуничтожающей борьбы за существование, достижению поставленных целей и реализации своих неограниченных возможностей, что позволит, при желании, приобрести умения и навыки по достижению успеха и счастья в жизни. Изложены основные принципы достижения успеха, закономерности преуспевания и неудач, секреты личного обаяния, практические советы по деловому общению, основы ораторского искусства, правила и приёмы эффективного разговора по телефону, формирование чувства юмора, язык мимики, жестов, телодвижений или речь без слов, развитие памяти и интеллекта, профилактика нервозности и переутомления, оздоровление.

Пособие предназначено для студентов, готовящихся стать руководителями предприятий в условиях рыночной экономики.

Составители

С.Н.Александров, д. т. н., проф.

Н.С.Почтаренко, к. т. н., проф.

Рецензенты

Ю.Ф.Булгаков, д.т.н., проф.

ВВЕДЕНИЕ

Человеку нельзя прекращать учиться
– даже в последний день его жизни.
Маймонид

Каждый из нас представляет собой единственную в своём роде, уникальную, неповторимую личность с присущими только нам природными задатками, способностями, характером, жизненным опытом, убеждениями, мировоззрением и преследуемыми целями. Мы имеем свой индивидуальный набор потребностей, желаний и интересов, свои установившиеся представления о жизни, существенно отличающиеся от других. Однако в одном, от мала и до велика, мы сходимся: все люди нашей планеты стремятся к счастью и успеху в жизни. Для абсолютного большинства людей успех означает способность достигать поставленных целей, ощущать себя счастливыми и уважаемыми в обществе. Под успехом понимают также благоприятные, удачные, хорошие результаты деятельности, приобретение богатства, общественного признания и высокого положения. Все без исключения желают быть нужными, значимыми, уважаемыми и обеспеченными людьми.

Все хотят быть обаятельными и преуспевающими. И тем не менее, лишь немногие добиваются этого. Большинство людей просто «плывут по течению» жизни, не задумываясь о будущем, не зная, чем они хотят заниматься, не имея определённой цели в жизни. В чём же причина этого парадокса? Стремления, желания есть, а результата нет! Причина состоит в том, что зачастую мы просто не знаем, а потому и не задумываемся: так ли, как следовало бы, мы живём; чего хотим достичь в жизни, как нужно строить достойную, процветающую жизнь, чем руководствоваться, на что ориентироваться. Очень многое мы делаем не то и не так, как следовало бы. Подавляющее большинство людей не знает, как извлечь максимум из собственного потенциала, как применять свои силы для получения максимальных результатов и достижения счастья. Многие люди десятилетиями не удовлетворены своей жизнью, но при этом у них не возникает мысль произвести анализ своей деятельности, выявить подоплёку отсутствия успеха, порыться в соответствующих литературных источниках, открыть себя к счастливой жизни. Давно известно: изменить свою жизнь в лучшую сторону может только тот, кто готов в поте лица систематически и целеустремлённо трудиться.

Каждый человек при желании вполне может видоизменить себя, если узнает, каким он должен стать и чем при этом он должен обладать. Любая

задача будет решена, если задано её содержание (что нужно сделать) и известна технология (как это произвести). Нельзя поразить цель, которую вы не способны увидеть. Все потенциальные возможности для достижения успеха у вас есть. Остаётся только разбудить в себе пока ещё дремлющие способности к преуспеванию в жизни. Многие из нас не достигают желаемого не потому, что у нас не хватает силы воли, а потому, что недостаёт знаний о себе, о заложенных в нас природой возможностях, которые настолько мощны и эффективны, что как только мы ими овладеем, мы получим возможность добиться всего, чего пожелаем.

Знания – это начало и главный источник силы как отдельного человека, так и всего общества. Великий английский философ Фрэнсис Бэкон справедливо утверждал: «Мы столько можем, сколько знаем». Умения и навыки преуспевания в жизни закономерно появятся после приобретения необходимых для этого знаний. Мы всего лишь ученики в этой жизни от рождения и до глубокой старости. У.Джеймс, американский психолог и философ, пишет: «Наши познания – это капля, наше неведение – море». Поэтому так скромны истинные мудрецы. Кем бы мы ни были, каких бы высот ни достигали, когда мы перестаем чувствовать себя учениками, развитие наше останавливается. Только ученик способен познавать и стремиться к достижению новых высот. Совершенствование наше беспредельно, познание бесконечно, как бесконечен мир.

Мы учимся с помощью старших ходить (примерно один год), говорить (два – три года), ездить на велосипеде, плавать, играть в шашки, шахматы, карты и т. д., а вот умению преуспевающе жить почему-то упорно нас не хотят учить ни в семье, ни в школе, ни в вузе, ни в государстве в целом. В дальнейшем зарубежье готовят «коучеров» - специалистов, которые занимаются тренерской работой по достижению успеха. Коучинг – персональное тренерство. Наиболее популярно в области бизнеса, финансов и самосовершенствования. Коучер – индивидуальный тренер по стратегиям успеха.

В книге «Искусство распознавания людей» В.А.Сухарев пишет: «Человек является существом противоречивым. Он скорее слабый, чем злой; суетливый, чем невежественный; любит очень много рассуждать, но в поступках редко бывает рассудительным; думает почти всегда идеями других, но упорно считает их своими. Всегда ошибаясь, он думает, что познал истину только он один. Живя всегда в противоречии с самим собой, он то чего-нибудь хочет, то боится исполнения этих желаний. Вечно томимый каким-то смутным беспокойством, он не сознаётся в этом из гордости, но обнаруживает тоску на каждом шагу. Жизнь кажется ему слишком короткой, а между тем он всю её проводит в изыскании способов, как бы убить время. Боясь смерти более всего, он готов каждую минуту ринуться ей навстречу из-за

ничтожнейшей причины, ради удовлетворения самолюбия, из-за жадности или мести. Хвастаясь великодушием, он на деле поступает хуже диких зверей, но ещё и чванится этим как самым высоким подвигом. В юности ему кажется смешным его детство, в зрелом возрасте он точно так же смеётся над юностью, а в старости – над годами возмужалости и между тем во всех этих возрастах тратит время исключительно на пустяки, не заботясь ни о чём действительно важном. Всегда недовольный настоящим, он всё чего-то ждёт от будущего и постоянно плавает в туманах несбыточных надежд и ожиданий. Личный интерес служит единственным стимулом всей его деятельности».

Природа наделила все живые существа инстинктом самосохранения, а человека – стремлением добиваться успеха в осуществлении преследуемых целей. Известно, что первопричина успеха в жизни не связана ни с наследственными качествами, ни с интеллектом, ни с уровнем образования. Успех является естественным следствием того, какой сам человек, стремится ли он к постоянному самосовершенствованию. Идея превращается в убеждение, а неумение в мастерство, когда вы регулярно, постоянно, неустанно работаете над воплощением её в жизнь. Одна из роковых ошибок человека заключается в том, что он любит строить далёкие планы вместо того, чтобы предпринимать что-либо сегодня и сейчас.

В нынешних условиях требуется искоренить из сознания людей саму мысль о том, что всегда можно обвинить вышестоящих в своих несчастьях и ждать, что кто-то придёт и позаботится о них. Каждый должен отвечать за себя. Необходимо приобрести уверенность в себе и научить людей эффективно мыслить и действовать в условиях конкурентной борьбы за существование. На сегодняшний день к жизни готовы лишь те, кто самостоятельно и осознанно ежедневно занимается своим развитием.

Учебная дисциплина *«Основы психологии успеха»* предлагает к использованию накопленный в мире опыт по преуспеванию в жизни. В курсе содержится основополагающая практическая информация, которая расскажет вам, как выжить в сложившихся условиях взаимоуничтожающей борьбы за существование, как справиться с повседневными заботами, как сделать свою жизнь продуктивной, из каких умений складывается преуспевающая личность, как добиться поставленных целей, как реализовать свои неограниченные возможности. Изложенные ниже знания позволят вам при желании выработать необходимые умения и навыки по достижению успеха и счастья в жизни. Дисциплина включает в себя следующие разделы: смысл и стратегию жизни, успех и счастье; основные принципы достижения успеха, закономерности преуспевания и неудач, секреты личного обаяния, практические советы по деловому общению, ораторское искусство – путь к успеху, правила и приёмы эффективного разговора по телефону, формирование чувства юмора, язык мимики, жестов, телодвижений или речь

без слов, развитие памяти и интеллекта, профилактика нервозности, переутомления и устранение их, оздоровление.

Вам вовсе необязательно во всём соглашаться с изложенными взглядами и суждениями. У вас может быть своя точка зрения, и вы вправе её отстаивать. Нет готовых решений на все случаи жизни, но нужно использовать накопленный предшествующими поколениями опыт, думать, искать аналогии и находить решения.

Курс поможет вам в закладке фундамента по преуспеваю и является благоприятным шансом научиться плодотворной деятельности. Упустить свою жизнь, пропустить свой звёздный час – величайшее преступление.

1 СМЫСЛ И СТРАТЕГИЯ ЖИЗНИ, УСПЕХ И СЧАСТЬЕ

Жизнь – это то, что надо делать сейчас
или никогда. Что выбираешь ты?

П.Хейн

1.1 Смысл жизни

Некоторые исследователи в настоящее время отмечают, что опыт изысканий выдающихся гениев философской мысли свидетельствует о принципиальной невозможности оправдать жизнь и найти в ней смысл при помощи интеллектуального анализа и чистой логики. Они утверждают, что человек, активно участвующий в процессе жизни и испытывающий живой интерес к нему, никогда не задаётся вопросом, есть ли в жизни смысл. В древнем эпосе имеется шуточная притча по решению вопроса о смысле жизни. Шестеро мудрецов шли по дороге и повстречали дурака, который спросил у них: в чём смысл жизни. Один из мудрецов тут же вызвался всё ему растолковать. Так вот, пятеро мудрецов продолжали мерно шагать по той же дороге, а позади на обочине, в пыли, остались судачить о смысле жизни... два дурака.

Начиная с самых древних времён человечество пыталось определить в чём состоит смысл жизни. Эпикурейцы (4-3 вв. до н. э.) видели смысл жизни в наслаждении её благами, в достижении удовольствий и счастья; сторонники аскетизма (8-6 вв. до н. э.) выступали за подавление чувств и плоти; стоики (4 в. до н. э.) переносили цель жизни в область логических построений, оторванных от жизненных страстей. В индийской философии и мифологии основное предназначение пребывания человека на Земле видится в оказании помощи, спасении других и в скорейшем сбрасывании с себя человеческой оболочки, для того чтобы уйти в высшие сферы и больше не возвращаться на Землю. Таковы самые ранние философские толкования жизни, её смысла,

цели, которые весьма разнообразны и нередко противоположны. Один из крупнейших мыслителей человечества Платон отмечал, что цель нашей жизни заключается в том, чтобы реализовать заложенный в нас потенциал.

Природа, предоставив нам право на жизнь, требует от нас выполнения конкретных обязанностей. Нам поручается сыграть в жизни определённую роль и выполнить предписанное, в связи с чем каждый из нас от рождения получает право на благополучие и развитие.

Необратимость жизни предписывает соответствующее отношение человека к своей жизни, особенно к настоящему и требует от него своевременности действий. Право и обязанность (перед самим собой) каждого человека состоит в том, чтобы разумно распорядиться собственной жизнью, суметь привести в соответствие свои данные природой способности и личностные качества с условиями жизни, её возможностями и ограничениями. Необходимо раскрыть глаза на всё богатство жизни, начать жить полной жизнью даже в трудных условиях. Жизнь дана нам для того, чтобы мы могли добиться в ней успеха. Наши возможности по части достижения успеха в жизни неограниченны и безмерны. Практически нет никакого предела в достижении успеха. Однако, пока мы не приложим необходимых усилий, возможности наши будут скрытыми, не реализованными. А всё, что не находит своего применения, попросту атрофируется. И наоборот, всё, что мы используем в жизни и что постоянно тренируем, становится более сильным и жизнеспособным.

Человек – существо инертное от природы, стремится к покою и издревле надеется на авось. Он далеко не всегда стремится к плодотворной и успешной жизнедеятельности, в силу чего у него отсутствует цель в жизни и господствует лень и бездеятельность. Необходимо активное, деятельное отношение к жизни. Пассивность не просто останавливает наше развитие, она отбрасывает нас назад, провоцируя деградацию личности. Только неустанная работа над собой, кропотливая и тяжёлая, позволяет достичь успеха в жизни.

Смириться или действовать – каждый выбирает сам. Всем известна притча о двух полевых лягушках, которые попали в кувшин с молоком. Первая из них смиренно сложила лапки и пошла на дно. Вторая стала быстро-быстро бить лапками и вдруг почувствовала что-то твёрдое и выпрыгнула из кувшина. Она взбила молоко, и получился комок сливочного масла.

Большинство возможностей проявляет себя во время кризисов, неудач или провалов. В китайском языке слова «возможность» и «несчастье» обозначаются одним и тем же иероглифом. Неудача часто оказывается предвестником успеха, поскольку она заставляет человека остановиться и задуматься о своей жизни, а затем начать искать какие-то новые возможности. Утверждают, что чем чаще обстоятельства будут складываться против вас и

вы будете терпеть неудачи, тем больше будет у вас шансов добиться успеха в будущем.

Каждое человеческое существо имеет достаточно способностей, идей и возможностей, чтобы стать преуспевающим в любой сфере жизни. Однако подавляющее большинство из нас никогда не задумываются над тем, на что мы способны и не используют своих потенциальных возможностей. Выходит, что мы сами себе враги и упорно, неумолимо препятствуем своему прогрессу.

Мы должны знать, что этот мир существует для нас. Любые возможности нужно искать, а не ждать, пока они появятся. Библейское утверждение: «Ищите да обрящете (обретёте)» означает, что мы должны проявить инициативу, заниматься поиском для получения желаемого. Однако, каждый человек идёт в жизни своим путём и обретает свой индивидуальный смысл жизнедеятельности, делая то, что ему необходимо на его взгляд. Человек всегда стремится к добру (как бы искажённо он его ни понимал) и всегда избегает зла (в своём разумии). Представление о добре и зле движут поведением и всей жизнью каждого человека.

Люди весьма далеки от совершенства, так как человечество очень молодо и находится почти в начале пути своего развития. Лауреат Нобелевской премии французский биолог Ж.Л.Моно, используя метафору, уплотнил всю историю Земли, от зарождения до наших дней, до одних суток - двадцати четырех часов. По этой модели человек появился на Земле в 23 часа 59 минут 56 секунд. Следовательно, по космическому времени он существует четыре секунды. Что касается его сознательного существования от дикости до наших дней, то оно составляет всего 1/4 секунды. В силу нашего несовершенства мы постоянно находимся в состоянии развития.

В соответствии с распространёнными в современной науке взглядами, человек в ходе своего развития повторяет весь путь эволюции. Эмбрион человека проходит путь от одноклеточного организма до млекопитающего. Новорождённый в своём психическом развитии совершает преобразование от простейших инстинктов червей и насекомых до условных рефлексов млекопитающих. Младенческий возраст – время перехода от психики животных до психики человека. И наконец дошкольный возраст – это время прохождения в своём развитии истории человечества от первобытного до современного человека. Рождение разумного существа происходит спустя полтора-два года после биологического рождения, когда ребёнок овладевает языком и включается в ноосферу (область разума). С эзотерической (скрытой, предназначенной только для посвящённых) точки зрения в первом случае душа приобретает биологическое тело, во втором – ментальное.

Обратите внимание на то, что перед любой формой жизни стоит одна единственная задача – непрерывное продвижение по пути развития, постоянное совершенствование, стремление к своему идеалу. Чем больше

людей начнут обучаться специальным приёмам развития личности, тем проще будет выйти всему обществу, всему биологическому виду на новый этап развития.

Мы от природы снабжены поразительным мозгом, сложность и возможности которого колоссальны. Современные русские считают, что мозг человека связан с биосферой планеты и со всей Вселенной двумя каналами связи – информационным (волновым) и энергетическим (полевым). Энергия Космоса питает мозг человека и обеспечивает тем самым осуществление его психической деятельности. Масса мозга нормальный людей колеблется в пределах 1020 – 1970 грамм, при этом масса мозга у мужчин на 100 – 150 грамм больше, чем у женщин. Однако известно, что женщины в бизнесе работают гораздо успешнее мужчин – мягче, ровнее. Кроме того выяснилось, что женщины за рулём попадают в аварии в 20 раз реже мужчин.

Между отдельными народами и расами серьёзной разницы в массе мозга нет. Во всяком случае, не европейцы занимают ведущее место. Средняя масса мозга африканских негров составляет 1316 грамм, европейцев – 1361, в том числе: немцев – 1291, швейцарцев – 1327, русских и украинцев – 1377 грамм. Масса мозга японцев – 1374, а бурят – 1508 грамм. Однако величина мозга человека не может сама по себе служить показателем развития его способностей. Мозг И.С.Тургенева, Ж.Кювье, Д.Байрона был очень большим (около 2000 см³), а вот у И.Канта и у А.Франса – почти в 2 раза меньше.

Этот великолепный орган содержит более 100 миллиардов клеток и обрабатывает порядка 100 миллионов бит информации в час. При должном использовании он способен сменить болезнь на здоровье, депрессию на радость, неудачи на успех, и всё это – если мы научимся искусству его программирования. Наше подсознание является его центральным процессором. Поэтому главной задачей при достижении любой цели является перепрограммирование этого блока таким образом, чтобы всё, о чём вы мечтаете, во что верите, стало точным эквивалентом того, что вы хотите испытать, от чего хотите получить удовольствие.

Большинство людей оказываются не в состоянии сразу изменить свою жизнь и резко переменить свои отношения с окружающими. Им не хватает решимости, душевных сил и психической энергии. Поэтому следует начинать с постепенного изменения своей жизни, с освоения специальных методик, с последовательного изменения старых привычек и формирования новых. Это будет шаг за шагом увеличивать психологический потенциал человека и создавать всё новые возможности для изменения жизни.

Избавление от плохих привычек и стереотипов, признание своих слабостей – это фундамент управления собой. Автор многих мировых бестселлеров психолог Р.Денни предлагает *10 шагов по овладению навыками самообладания*.

1. Контролируйте свою речь. Управляйте словами, которые произносите. Всем известно, что выгоднее слушать, чем говорить (в конце концов, у вас два уха и только один рот). Одна из характерных черт удачливых и популярных людей состоит в том, что все они хорошие слушатели.

2. Не утрачивайте самоконтроль. Потеря вами самоконтроля немедленно даёт преимущество вашему оппоненту. Каким бы ни был вопрос, какими бы замечаниями вас ни прерывали, никогда не следует терять спокойствие и выдержку. Следите за выражением лица, на нём всегда должна быть улыбка и внимание.

3. Начинайте с неприятной работы. Пусть она будет сделана первой и вы сможете с удовольствием заняться чем-то другим, зато у вас будет легко на душе. Это требует самодисциплины, но на самом деле добиться этого легко. Как и все хорошие привычки, эта тоже вырабатывается с течением времени, но потом становится автоматической.

4. Вознаграждайте себя. Делая что-то неприятное, удерживайте в сознании перспективу чего-то хорошего, что произойдёт по окончании нежелательной работы, и у вас появится дополнительный стимул выполнить неприятную работу и пойти дальше.

5. Используйте систему управления временем. Спросите себя прямо сейчас и постарайтесь честно ответить: действительно ли вы эффективно используете своё время, всё ли вы для этого делаете?

6. Поддерживайте себя в хорошей форме. Имеет смысл время от времени проходить серьёзное, тщательное медицинское обследование. Чтобы получить больше удовольствия от жизни, ухаживайте за своим телом.

7. Избегайте жалости к себе. Соблюдайте меру и баланс во всех проявлениях своей жизнедеятельности.

8. Боритесь с желанием затянуть дело. Три коротких слова: сделай это сейчас - являются сильным мотиватором. Возьмите их себе на вооружение.

9. Скажите себе: «Я обладаю исключительной силой воли». И придерживайтесь этого. Регулярно повторяемое позитивное высказывание постепенно воплощается в жизнь и формирует желаемый результат.

10. Верьте в себя. Управляйте своими мыслями, эмоциями, радостью, гневом и волнением. Каждый из нас способен контролировать себя. Всё зависит от того, насколько мы хотим этого на самом деле.

Имейте в виду, что от природы не бывает неудачников, неспособных людей и обречённых на жалкое существование. Если человек ничего не хочет, он никуда и не движется. Поэтому никогда не забывайте хотя бы думать о том, что вам нужно, и думать оптимистично, то есть веря в то, что это у вас будет. Иногда даже простой мысли о желаемом может оказаться достаточным. Мысли о желаемом притягивают в нашу жизнь возможности для его свершения.

Блестящий оратор П.Риггз заявил: «Желания, а не способности являются залогом успеха. Вы можете получить что угодно, вы можете сделать что угодно, если вы действительно хотите этого, и единственным ограничением является то, которое вы сами себе поставите».

Первая жизненная задача, которую человек должен решить, - научиться правильно относиться к себе, управлять собой, а также приносить себе удовольствие и пользу. В развитых странах дальнего зарубежья успешного человека называют «сделавший себя сам».

Каждый, живущий на Земле, имеет право на своё собственное счастье, а значит, и на особое понимание смысла жизни и способа продвижения к нему. Никто не имеет достаточно мудрости, чтобы предвидеть будущее и строить всегда исполняющиеся планы. И поэтому нельзя жалеть ни о чём ушедшем. Психологи утверждают, что мы никогда не совершаем ошибок. Мы всегда делаем лучший для себя выбор с точки зрения восприятия в определённый период жизни. Так как действия всегда соответствуют восприятию, то ключ к успеху – в изменении восприятия.

Жизнь человека без развития, а значит, и без изменения теряет свой смысл. Необходимо научиться по-настоящему любить жизнь и наслаждаться ею. Нужно уметь получать удовлетворение в каждый момент времени и не откладывать это на потом из-за насущных проблем.

1.2 Жизненные цели

Исследования показывают, что люди, имеющие определённые жизненные планы, более счастливы и удачливы, чем те, кто их не имеет. Для определения перспективных, стратегических целей в жизни необходимо установить систему своих ценностей, то есть того, что весьма важно для вас. «Поставить цель, значит отделить важное от мелочей и правильно тратить время и силы. Долгосрочные планы дают возможность ощутить движение по жизни, а достижение небольших промежуточных целей позволяет испытать чувство победы», - говорит доктор Г.Фенстерхайм.

В спокойной и неторопливой обстановке задайте себе вопрос: чего вы хотите от жизни? Жизнь может быть сориентирована на «быть» или «иметь». Быть в радости, быть в любви к себе, жизни и людям вокруг себя важнее, чем обладать. Впрочем, человек с большим объёмом позитивной энергии всегда может добиться того, что он считает нужным.

Сосредоточьтесь и запишите всё, что вы считаете для себя первостепенным, значимым, важным, существенным во всех возможных сферах вашей жизнедеятельности. У каждого человека есть заветная мечта и не одна. Это может быть: карьера, финансы, здоровье, семья, интеллект, эмоции, развлечения, этика, духовность и многое другое, что подскажет вам

ваш разум и сердце. Пополняйте этот список на протяжении нескольких дней. При этом, постепенно взвешивайте, как это повлияет на ваше душевное и физическое состояние (счастье, здоровье), на взаимоотношения с окружающими, безопасность, какие препятствия следует преодолеть, от чего отказаться, чем пожертвовать, с чего следует начать, кто может помочь или подсказать, научить необходимым действиям. Установите сроки осуществления желаемого.

Планируя своё будущее, продумайте последовательность достижения отдельных целей. Как правило лучшими целями будут такие, которые достигаются серией маленьких шагов в правильном направлении. Процесс достижения цели иногда приносит больше удовлетворения, чем сама цель: приобретение новых друзей, извлечение опыта, житейской мудрости, ощущение радости жизни. Отказ от повседневных удовольствий только тогда оправдан, если он приводит к чувству полного глубокого удовлетворения от своей деятельности. Неторопливость в принятии решений, быстрота в исполнении, мягкость в манере и твёрдость в преследовании цели – вот главные принципы, которыми должен руководствоваться каждый, стремящийся к преуспеванию, человек.

Ниже приведено *установление целей* по рекомендациям Шакти Гавайн:

1. Возьмите карандаш и бумагу. Напишите нижеозначенные категории: Работа / карьера. Быт / имущество. Взаимоотношения. Самовыражение в творчестве. Свободное время / путешествия. Самосовершенствование личности / образование.

Далее, исходя из сложившейся жизненной ситуации, напишите под каждой категорией, что вам хотелось бы иметь, изменить или улучшить в плане ближайшего будущего. Не размышляйте слишком долго, помечайте каждую мысль, которая представляется вам реально выполнимой.

2. На другом листе бумаги охарактеризуйте свой жизненный идеал – опишите абсолютно идеальную ситуацию, которую только можете себе представить. Положитесь на свою фантазию, и вы действительно пожелаете всего, чего хотите.

3. На этом же листке напишите, как вы хотели бы изменить мир, будь это в ваших силах. Изобразите некий сказочный мир, в котором ваша сказочная жизнь протекала бы наилучшим образом.

4. Снова возьмите чистый лист бумаги и, выбрав из ваших идеальных представлений наиболее содержательное, составьте список из 10 – 20 наиважнейших жизненных целей, как если бы вы задумали воплотить их незамедлительно (список этих целей вы не только можете, но и должны время от времени изменять и перерабатывать).

5. Теперь напишите: «Мои цели на ближайшие 5 лет» и составьте список самых важных целей, которых хотели бы достичь в течение данного

периода. Пишите только те цели, о которых можете сказать наверняка, что вы хотели бы их добиться. Ни в коем случае не записывайте таких, в которых сомневаетесь (например, если это диктуется исключительно правилами хорошего тона, этого желают ваши родители, партнёры, дети и т. д.).

6. Затем напишите: «Мои цели на ближайший год». Не перебарщивайте с количеством, ограничьтесь 5 – 6 наиболее важными. Далее посмотрите, не противоречат ли данные цели вашим целям на 5 лет, то есть идут ли они в одном русле. Например, если вы планируете заняться сельским хозяйством, то в числе ваших целей на год может быть овладение специальной литературой, формирование источников финансирования для покупки земельного участка.

7. Аналогичным образом определитесь с целями на ближайшие полгода, на ближайший месяц и, наконец, неделю. Будьте реалистами по отношению к объёму и количеству целей, то есть к тому, что на самом деле можно реально осуществить за обозначенный промежуток времени. Будьте также достаточно скромны: при формировании краткосрочных целей выбирайте лишь то, чего, по вашему убеждению, вы в силах достичь.

Все вышеприведенные подходы предполагают, что установление целей происходит в состоянии релаксации (расслабления), с тем чтобы использовать психическое расслабление для разрушения барьеров между сознанием и подсознанием.

А вот как предлагает *планировать свою жизнь* М.Шлепецкий. Приготовив карандаш и бумагу, подумайте над каждой из приведенных ниже категорий и напишите, что вам хотелось бы осуществить в рамках какой-либо из них.

1. Индивидуальные цели. Жизненный стиль (включая имидж, который вы желали бы иметь). Духовная, религиозная или философская деятельность. Экономическая деятельность. Дальнейшее самообразование. Решения, касающиеся вашей работы. Планируемый уровень физической активности. Активный отдых.

2. Межличностные цели. Семейная жизнь (степень близости к родным: родителям, партнёру, детям и т. д.). Друзья: их число, степень близости, откуда они (работа, наличие общих интересов, соседи и т. д.). Романтические взаимоотношения: серьёзность, сексуальные связи, чем-либо примечательные или обычные отношения, надежды на будущее. Групповые контакты: степень принадлежности к группам (семья, группы по интересам и т. п.), предпочтение групповым или личным интересам, уровень эмоциональной зависимости от групп. Роль лидера: какую степень влияния на группу, членом которой являетесь, вы хотели бы иметь, какую степень ответственности готовы взять на себя, какую степень признания желали бы получить.

3. Долгосрочные цели. Каких из выбранных вами целей вам хотелось бы достичь через 10, 20 и 30 лет? О чём из того, что есть сейчас, вы с удовольствием вспомнили бы через 10, 20 и 30 лет?

4. Особые долгосрочные цели. Имеются в виду цели, определяющие смысл вашей жизни или вашу жизненную философию. Собственно говоря, это важнейшее из важного. Можете начать фразой: «Если бы мне надлежало сказать кому-либо, что означает для меня жизнь, я сказал бы...».

Выбрав для себя какой-либо из приведенных выше подходов или придумав свой, придерживайтесь следующих основополагающих принципов:

- Самыми важными являются кратковременные цели. При формировании их будьте более чем реалистичны. Если вам не удастся их реализовать, существует угроза потерпеть фиаско и во всём остальном.

- Устанавливайте цели для самих себя, а не для других. Ряд людей ставят перед собой такие цели, осуществить которые можно лишь с помощью, а то и при непосредственном участии кого-либо.

- Ставьте перед собой свои цели, а не цели других людей. Это вовсе не означает, что вы не будете принимать в расчёт своё окружение.

- Прислушайтесь к тому чувству, которое овладеет вами, когда только вы определите для себя ту или иную цель. Если что-то не так, если вы не воспринимаете её как нечто такое, к чему стоит стремиться, ради чего стоит предпринять хотя бы одну попытку, то лучше откажитесь от этой цели. Настоящую цель можно определить по тому, когда вам в голову приходит мысль, сопровождаемая ощущением: «Это как раз то, что мне надо!»

- Не цепляйтесь за однажды установленную цель. Если человек меняет свои взгляды, это ещё не свидетельствует о его легкомысленности. Существует большая разница между «переменной декорацией» и сменой позиций. Смена цели - дело внутреннее, она закономерна, мир меняется, и мы меняемся вместе с ним. Время от времени нам приходится корректировать свои цели, а иногда и менять их кардинальным образом.

1.3 Самосовершенствование

Несомненно, что жить – значит изменяться. При сегодняшней рыночной экономике, если вы не двигаетесь вперёд, конкуренция сминает вас. Если мы не хотим деградировать, то должны непрерывно совершенствоваться. Задержаться в своём развитии на каком-то определённом уровне невозможно. Мы либо растём, либо деградируем – иного нам не дано. Как при покорении горных вершин: мы или идём вверх, или опускаемся вниз. Правда, наша вершина имеет чудесное свойство отодвигаться, словно горизонт, который увеличивает поле зрения с каждым шагом подъёма в гору.

Самосовершенствование имеет три формы – физическую, интеллектуальную и нравственную, которые нередко становятся и тремя стадиями развития личности. Для физической формы характерен культ силы воли. Для интеллектуальной – культ профессионального мастерства. Эти формы вызваны к жизни стремлением путём самоутверждения получить уважение, восхищение, любовь окружающих людей. Третья форма – нравственная – принципиально отлична от предыдущих. Во-первых, она отличается тем, что подчинена преимущественно критерию самоодобрения своих действий, и, во-вторых, ориентирована не на культ силы (сила воли или сила интеллекта), подчиняющей других людей, а на идеал познания истины или помощи слабым.

Само по себе систематическое самосовершенствование – это наиболее сложная форма человеческой деятельности, доступная далеко не многим. Она требует волевых усилий, глубоко осмысленного и упорядоченного поведения, соответствующего сознательно поставленным целям. Эти цели должны быть смыслом существования человека, единственным руководством в жизни. Для этого необходимы уверенность в себе и развитое самостоятельное мышление. Сочетание уверенности с развитым мышлением встречается достаточно редко. Психологи дальнего зарубежья утверждают, что 95% людей не обладают достаточной настойчивостью, чтобы пробудить все свои скрытые возможности. Это огромное большинство очень быстро скатывается к посредственности, списывает всё на неудачу и на плохо сложившиеся обстоятельства. И лишь 5% людей добиваются того, к чему стремятся, достигают истинных высот.

Во многих древних системах самосовершенствования утверждается, что ничего случайного в жизни человека нет, и каждое событие подчиняется определённым законам и связано с конкретными качествами человека, которые называют психоэнергетическим потенциалом мышления.

Большинство людей не осознают движения своих мыслей. Их сознание способно отражать только события во внешнем мире и собственные действия в нём. Люди даже не подозревают, какими потрясающими возможностями обладает наше мышление. Оно способно творить чудеса и изменять нашу реальность. Энергия мышления определяет удачливость человека, его успех в жизни. Почему же мы не видим этого? Почему наши мечты чаще всего так и витают в облаках?

Значительная часть людей, населяющих нашу планету, не стремятся ни к знаниям, ни к самосовершенствованию. Их желания и цели примитивны и хаотичны. Однако время от времени часть из них принимают решение начать с понедельника новую жизнь. Но новую жизнь не начинают. Не все люди готовы к систематической работе над собой, к самосовершенствованию. Однако мысль о необходимости самосовершенствования рано или поздно

приходит ко многим людям. У некоторых, как в известном анекдоте, мысль побродила по ячейкам мозга, побродила, ничего там не нашла и ушла.

Мысль – главное сокровище, которым мы обладаем, главная драгоценность нашей жизни. Неподготовленные люди не могут сделать мысль о необходимости самосовершенствования постоянной и доминирующей. Они не могут в течение сколько-нибудь длительного времени (хотя бы трёх-четырёх месяцев) руководствоваться целями и решениями, вытекающими из этой мысли.

Для успешной деятельности прежде всего необходимо познание собственной личности, её сильных и слабых сторон, достоинств и недостатков; критическое отношение к самому себе, умение видеть и исправлять свои ошибки. С афоризма великого Сократа, высеченного на стенах Дельфийского храма в Греции: «Познай самого себя!», начинается преуспевающий человек. А на пути становления его должно быть начертано: «Создай самого себя!» Познание самого себя следует начать с изучения своих способностей, темперамента, характера, потребностей, мотивов деятельности и потенциальных возможностей. Мы часто знаем и понимаем самих себя хуже, чем тех людей, с которыми непосредственно общаемся. Отказ от самопознания и самооценки приводит к тому, что человек действует только под влиянием своих первых кратковременных порывов, непроверенных мнений, неверных установок и совершенно не знает своих действительных достоинств, слабостей и недостатков. Чтобы управлять своими психическими состояниями, уметь слышать и видеть себя со стороны, нужно овладеть навыками самонаблюдения и самоконтроля. Это умение даётся нелегко и не сразу, однако оно абсолютно необходимо.

Попытайтесь понять, что вы представляете собой в действительности. Вы можете определить своё существо, судя по вашим собственным делам, по вашим поступкам. Только постоянное изучение собственной личности и самонаблюдение помогут вам осознать себя.

Представление о себе должно складываться из трёх составных частей: во-первых это ваше представление о той личности, которой вы бы хотели быть, то есть о вашем идеале; во-вторых, представление о самом себе, о том, каким вы являетесь в настоящее время; и, в-третьих, степень уважения к самому себе или самооценка.

«Изучайте себя, - говорил американский поэт Г.Лонгфелло, - и, самое главное, хорошенько подмечайте, в чём природа предназначила вам отличиться». Нужно изучать свои сильные и слабые стороны, свои склонности и нерасположения. Одно из основных правил успеха в жизни состоит в использовании своих природных задатков и склонностей. Каждый человек создан природой для особой ему присущей работы и ему предназначено своё особое место в мире. Ни один человек не может достигнуть наивысшего

возможного для него успеха, пока не найдёт своё предназначение. Каждый человек силен лишь на своём пути и слаб на всяком другом месте. У каждого человека есть свой талант от Бога, просто его нужно распознать в себе и научиться мастерству его воплощения в жизнь. Народная мудрость гласит: «Ищи себя, пока не встретишь». Попробуйте один день в неделю разрешить себе делать только то, что хочется. Когда мы следуем своему предназначению, мы испытываем громадное чувство радости, благополучия – ведь мы делаем то, что нам нравится делать и что у нас получается. Нас сопровождает энтузиазм, чувство ликования, что позволяет совсем по-другому – с оптимизмом – смотреть на жизнь, осознавая всё её богатство.

И.П.Павлов к 15 годам окончил духовное училище и поступил в духовную семинарию, из которой ушёл с последнего класса в Петербургский университет на юридический факультет. Но вскоре перешёл на естественное отделение физико-математического факультета, специализируясь по физиологии животных. По окончании его в 26 лет поступил на третий курс Медицинско-хирургической академии (МХА), одновременно работая в физиологической лаборатории. Окончил МХА в 30 лет, а в 33 года защитил докторскую диссертацию.

Пища для размышлений, предложенная известным американским физиотерапевтом - специалистом по продлению жизни Полем Брэггом:

- Самый большой грех – страх.
- Самый лучший день – сегодня.
- Самый лучший город – там, где ты преуспеваешь.
- Самая лучшая работа – та, которую ты любишь.
- Самый лучший отдых – работа.
- Самая большая ошибка – потеря надежды.
- Самая большая слабость – ненависть.
- Самый большой нарушитель спокойствия – болтун.
- Самая нелепая черта характера – самомнение.
- Самый опасный человек – лжец.
- Самая большая потребность – в общении.
- Самое большое богатство – здоровье.
- Самый большой дар, который ты можешь дать или получить, – любовь.
- Самый большой друг и товарищ – хорошие книги.
- Твои враги – зависть, жадность, потакание собственным слабостям, жалость к самому себе.
- Самое большое событие в жизни – физическое, ментальное и духовное перерождение.
- Самое отвратительное в человеке – зазнайство.
- Самое отталкивающее в людях – тирания.

- Наиболее гадкая черта – высокомерие.
- Самый большой камень преткновения, о который постоянно спотыкаешься, - невежество.
- Самый умный человек – тот, кто всегда делает то, что следует, это и есть правило, следуя которому можно стать умным человеком.

Если человек следует своему предназначению, то жизнь не противодействует ему на этом пути, она волшебным образом складывается так, что напоминает попутный ветер, то есть даёт ощущение, что ты плывёшь по течению, а не против. Здоровье налаживается, увеличиваются доходы, улучшаются отношения с людьми.

Лучший приём для выбора соответствующего вам вида деятельности (занятий) - это задать себе вопрос: «Куда бы я использовал этого человека, если бы, приняв во внимание его сильные качества и способности, пожелал бы извлечь из его деятельности наибольшую пользу для себя?»

Нет человека, обделённого талантом или даром. Для каждого на этой планете есть своё место, своё дело, свой путь. Вся проблема лишь в том, чтобы понять этот мир и правильно в нём действовать. В каждом имеется нужный материал для удачной, успешной работы, нужно лишь пробудить его к деятельности. Под влиянием душевного подъёма, воодушевления слабый делается сильным, робкий - храбрым, сомневающийся - решительным. Равнодушие никогда не приводило к победе. В мире людей господствуют жестокие законы. Каждый человек заботится только о себе и думает только о собственной выгоде. Все усилия людей направлены в основном на улучшение своего благосостояния. Вместе с тем, они могут выглядеть благодушными, милосердными и много понимающими. Однако это лишь напускной образ, маска и она является источником многих заблуждений.

Каждый из нас является продуктом своей социальной среды, воспитания и самосовершенствования. И в то же время мы – творение привычек. Сначала мы создаём привычки, а затем последние формируют нас. Мы есть то, что без конца повторяем. Мы видим мир только с позиции своего кругозора, который нередко препятствует движению к успеху. Сформировавшиеся отдельные черты характера и привычки при желании могут быть изменены или вновь выработаны.

Приведенный ниже приём поможет вам заглянуть в себя. Возьмите лист бумаги и разделите его на две колонки. В одной запишите, всё то, что вам нравится в характере человека, те черты, которые вы уважаете, перед которыми вы преклоняетесь, которыми вы хотели бы обладать. Записывайте всё, что придёт вам в голову. А потом, во второй колонке, запишите те качества, которые находите отвратительными, те, которые заставляют вас выходить из себя. Теперь рассмотрите обе колонки. Если быть абсолютно честными, то вы обладаете какой-то частью из черт характера, приведенных в

обеих колонках. Отметьте те благородные, необходимые для преуспеяния черты, которые вы видите в себе. И проанализируйте, прочувствуйте, какие из них нуждаются в развитии. Затем возьмите «отрицательную, нежелательную» колонку и подчеркните, присущие вам черты. Будьте честны и правдивы по отношению к себе.

Можете подвергнуть анализу собственную личность по иному, для чего запишите на отдельных листах положительные и отрицательные черты своего характера и соответствующие привычки. Количество их определяется сугубо индивидуально. Чешский психолог П.Милич советует остановиться на «несчастливом» числе 13. Дайте подробное письменное объяснение: как помогает вам в жизни каждая из положительных и как мешает каждая из отрицательных черт или привычек. Нас восхищают люди спокойные, собранные, уравновешенные и уверенные в себе. Такие люди не допускают вспышек раздражения или гнева, когда происходит нечто неприятное. Их любят окружающие и всячески стараются оказать им посильную услугу. Это неотъемлемые качества преуспевающих личностей.

Специалист дальнего зарубежья в области преуспеяния личности М.Калп на основании проведенных исследований считает, что преуспевающих людей отличает от всех остальных следующие качества: желание работать; умение общаться; такт, вежливость, собранность; способность преподносить себя в самом выгодном свете; блестящий ум; выдающиеся душевные качества; уверенность в себе; уравновешенность и присутствие духа; энергичность; всепобеждающий оптимизм, жизнерадостность; способность поставить себе жизненные цели и определить пути их достижения; умение не упускать из виду главного, приоритетного; стремление не тратить время на ненужные, непродуктивные дела; эффективное использование времени; быстрое и чёткое ориентирование в обстановке и создание сбалансированной команды, способной укрепить тылы и уравновесить собственные слабые места. Сюда же следовало бы отнести способность предвидеть будущее. Б.Наполеон говорил: «Со мной никогда не происходило в жизни того, чего я бы не предвидел».

Сделайте запись качеств, которые вы хотели бы выработать у себя и объяснение как они смогут помочь вам в достижении успеха. Продумайте и запишите основные препятствия, которые могут возникнуть при осуществлении задуманного и предполагаемые действия по их преодолению. Дайте себе обещание изменять что-то к лучшему каждый день.

Работать со списком «13» следует последовательно. Американский просветитель, видный государственный деятель и учёный Бенджамин Франклин в молодые годы необходимые свойства характера вырабатывал последовательно каждое в отдельности. Для начала он составил список 13 качеств, необходимых для достижения подлинного успеха: сдержанность, молчание, порядок, решительность, бережливость, трудолюбие, искренность,

справедливость, умеренность, чистота, спокойствие, целомудрие и скромность. Он отводил по одной неделе на приобретение или избавление от определённой черты характера или привычки.

Выдающиеся умы человечества считали, что настоящее образование есть только самообразование. Известный писатель США Джек Лондон в автобиографическом романе «Мартын Иден» показал полуграмотного матроса, который в течение двух – трёх лет при помощи самообразования стал одним из преуспевающих и самых образованных членов общества.

Полезные свойства надо воспитывать, руководствуясь тремя основными правилами:

- Вооружиться бесповоротной решимостью поступать всегда так, а не иначе.

- Не отступать ни разу от соблюдения новой привычки, пока она прочно не встанет на ноги.

- Пользоваться любым благоприятным случаем, чтобы привести в действие принятое вами решение.

Сознание человека достаточно инертно. Новым привычкам всегда нужно определённое время для того, чтобы просочиться и закрепиться в нашем сознании. Мы склонны к тому, чтобы обманывать себя гораздо чаще, чем других людей. Наши убеждения, привычки изменяются лишь после того, как мы прониклись какими-то знаниями, идеями, то есть узнали их более глубоко. Поведение и чувства вырастают из наших убеждений. Внутренний автоматический механизм работает только с той информацией, которую вы закладываете в него в форме идей, убеждений и взглядов. Самосовершенствование личности невозможно без тренировки высокопоставленных структур мозга. Главное – регулярность тренировок. Нужно трудное сделать привычным, тогда оно станет лёгким, а лёгкое всегда приятно.

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

Ваш нынешний образ собственного «Я» сконструирован из ваших прошлых представлений о самом себе. Вы таков, каким себя подсознательно считаете. Подсознанию, как любому слуге, нужно путём внушения постоянно «приказывать». Оно не может само побуждать себя к действиям, но добросовестно осуществит всё, что вы страстно пожелаете и будете чётко,

ярко и целенаправленно длительно внушать ему. Подсознание не различает хорошее и плохое, необходимое и бесполезное, благотворное и вредное, оно всё принимает за чистую монету. Строго следите за своей речью, так как в словах заключена необычайная сила. Не делайте пораженческих заявлений. Нужно снова и снова повторять позитивные утверждения, пока ваше подсознание не примет их как реальность. Когда вы утверждаете, что преуспеваете в жизни, то настраиваетесь на успех. Звуки речи или музыки в процессе повторения идеи для своего подсознания усиливают интенсивность усвоения информации. Доказано, что при записи речи или музыкальном сопровождении процесс проходит на 85% быстрее.

Подсознание очень сильно реагирует на постоянно удерживаемые в мыслях картины и образы. Вы можете иметь всё, что часто с ощущением удовольствия будете воображать. Для этого нужно регулярно, достаточно долго, чётко, ярко, уверенно видеть себя реализовавшим своё желание. Чаще давайте простор своему воображению. Мысленно представляйте, что вы уже действуете и чувствуете себя так, как вам хотелось бы, что вы уже стали тем, кем стремитесь быть. Это упражнение путём многократного повторения формирует привычные стереотипы (наезженную колею) в вашем подсознании, то есть закладывает в память вашей нервной системы новые данные, помогает создать новый образ собственного «Я». После некоторой тренировки вы с удивлением обнаружите, что уже не пытаетесь, а действуете по-другому, более или менее автоматически и непринуждённо.

Научитесь чередовать более приятные для вас дела, виды работ с менее приятными. Известно утверждение, что перемена вида деятельности настолько же хороша, как и отдых. Свободное время вам нужно только на сон ночью.

Огромное значение на результативность нашей деятельности оказывает внимание. Для развития устойчивости внимания можно на первых порах нарисовать на листе бумаги точку и сосредотачивать внимание на ней, не отрывая своего взгляда, постепенно увеличивая время непрерывного контакта с ней. Регулярные упражнения приведут к положительным сдвигам: вы моментально будете входить в работу, быстрее и эффективнее её выполнять, улучшится мышление и повысится настроение. Упражнения по сосредоточению внимания приводят к укреплению силы воли и самодисциплины. В принципе следует придерживаться правила: что бы вы ни делали, делайте это с абсолютной сосредоточенностью.

Очень часто люди не могут добиться успеха только из-за того, что имеют низкое мнение о себе и своих возможностях и заранее считают, что мало на что способны в жизни. Положительная самооценка является непременным условием душевного равновесия и верным способом

приобретения уверенности в себе и своих силах. Следуя нижеприведенным советам, вы *повысите свою самооценку*:

- Примите решение с этой минуты себе нравиться, без возражения, без оговорок и без промедления.

- Выпишите на листок бумаги все свои хорошие черты характера и положительные качества, как душевные, так и внешние.

- Думайте о себе с любовью. Не впадайте в самокритику. Не казните себя за прошлые просчёты и ошибки.

- Учтите: то, как вы думаете о себе, влияет на отношение к вам окружающих, на ваши чувства к себе, на ваши усилия в любом начинании. Мысли влияют на настроение, а значит и на здоровье. Каждая мысль – это энергия. Имейте в виду, что специальным образом оформленная мысль человека является самой мощной силой в природе, не знающей преград и расстояний.

- Запомните, что думающий о неудаче чаще становится неудачником.

- Избавьтесь от неприязни к кому бы то ни было, в том числе и к себе.

- Общайтесь как можно чаще с людьми, которым вы симпатизируете, которые вам нравятся, которых вы любите. Избегайте встреч с теми, кто вам неприятен, либо зол на вас.

- Непременно разряжайтесь, найдите себе хобби. Используйте свободное время на одно из самых любимых занятий.

- Увлекайтесь делом. Каждый день наполняйте надеждами и заботами и тогда жизнь обретёт и смысл и радость.

- Неприятности воспринимайте как временные трудности.

- Учитесь правильно дышать. Больше двигайтесь.

- Перед сном не забудьте сказать себе о том, что вы любите себя и приемлете таким, каков есть.

Психолог А.Свияш рекомендует написать хвалебную оду самому себе. Не стесняйтесь себя, любимого! Хвалите себя! Желайте себе добра, успехов в работе, здоровья. Следует составлять небольшие предложения из 5-10 слов, содержащие законченную мысль. Ода может выглядеть примерно так: «Я – замечательный человек, умный, талантливый, эмоциональный. У меня всегда реализуются все мои замыслы. Я всегда добиваюсь своей цели. Я - хозяин своей жизни и доволен своими решениями. Люди любят и доверяют мне. У меня прекрасное здоровье. Я люблю своё лицо, фигуру. У меня крепкое сердце, хорошие лёгкие, крепкие мышцы. Я горжусь собой». Это не лучший вариант оды. Вы должны придумать свою собственную оду, посвящённую именно вам и подчёркивающую ваши достоинства или те качества, которые вы хотели бы у себя иметь. Первую оду можно использовать в качестве зарядки положительными эмоциями.

Пример оды: «Кошечка моя сероглазенькая, беленькая и пушистенькая! Ты проснулась? Потянулась гибкой спинкой, ручки, ножки длинные, стройные вытянула? Щёчки за ночь порозовели, посветлели, красавица ты моя. Носик – бугорочек сладенький, дышит ровненько. Всё у тебя будет сегодня замечательно. Ты же у меня такая умница, такая красавица, ласковая и нежная зверушечка. И кто же тебя так любит, как я? С добрым утром, родная!»

Исследования советника ряда королей и трёх президентов США Наполеона Хилла показали, что 70% людей всю жизнь о чём-нибудь мечтают, но у них не хватает воли и сил самим формировать свою судьбу. Гораздо меньше тех, кто превращает свои мечты в страстные желания. Примерно 10% от общего числа постоянно хотят чего-то одного, но ничего не предпринимают, чтобы осуществить свои помыслы. Некоторые люди время от времени помышляют над тем, что они могли бы сделать, чтобы осуществить их, но мало верят в достижимость мечты. Таких примерно 8%. Лица, которые смогли поверить в осуществление своих желаний, составляют группу в 6%. Совсем мало тех, кто дал своим желаниям и надеждам превратиться в навязчивую идею, а потом и веру. Их примерно 4%. И только 2% населения полностью поглощены своей идеей. Они выработали конкретный план её осуществления и отдали всю свою энергию, всего себя, чтобы претворить задуманное в жизнь.

Чтобы стать членом так называемого «*Клуба двух процентов*», необходимо по рекомендациям Н.Хилла:

1. Научиться приспосабливаться к особенностям характера окружающих, чтобы налаживать с ними длительные дружеские контакты. Не показывать и не высказывать своё неудовольствие, а тем более презрение к поведению или деятельности других и не пытаться их переделывать или перевоспитывать под себя.

2. Не обращать внимания на мелкие недоразумения в общении с людьми. Каждый из нас имеет моральное право на своё, отличное от других, мнение или убеждение.

3. Держать под контролем своё настроение и мысли. Поддерживать в себе позитивную психологическую установку. Управлять своим мышлением. Иметь только положительные мысли, только позитивный настрой на свою деятельность.

4. Учиться настаивать на своём с помощью убеждения. Следует загнать в подсознание преследуемые цели с помощью самовнушения.

5. Использовать искреннюю улыбку в общении с людьми. Ваша улыбка вызывает ответную улыбку. Известно, что только душевно больные могут улыбаясь совершить что-то плохое. Кроме того, улыбка существует для других, чтобы им с вами было хорошо.

6. Анализировать свои ошибки, находить их причину. Учиться использовать любую ситуацию в своих интересах. Любая выявленная ошибка является предпосылкой успеха в будущем.

7. Сконцентрировать всё своё внимание на реально выполнимых аспектах вашей задачи. Только благодаря концентрации внимания мы запоминаем нужную нам информацию.

8. Превратить неблагоприятные обстоятельства в выгодную для себя ситуацию. Никогда себя не ругать, не сожалеть о случившемся, а искать ответ на вопрос: «Что я могу использовать с пользой для себя?»

9. Помнить, что никто не может побеждать непрерывно. При промахах попытаться разобраться в своих желаниях и мотивах. Может они необоснованно завышены? Может они нереальны в заданный момент времени?

10. Смотреть на жизнь как на нескончаемый процесс обучения, даже в отрицательном опыте находить что-то полезное для себя. Необходимо продолжать учиться на протяжении всей своей жизни, пополняя свои знания из новых литературных источников.

11. Избавиться от отрицательных мыслей и желаний. Ваши мысли могут быть только о том, что вы хотели бы иметь в жизни.

12. Избегать общения с людьми, обладающими отрицательными психологическими установками. Согласно закону заражения мы приобретаем неосознанно, то есть на уровне подсознания, всё присущее окружающей нас среде.

13. Развивать в себе позитивную сторону души. Следует постоянно убеждать себя в неминуемой победе и неизбежном достижении цели. От вас должен исходить только оптимизм и вера в непрерывное преуспевание в жизни.

В подавляющем большинстве случаев мы не думаем, не осознаём своё поведение и деятельность. Мы мало что самостоятельно сами решаем, а действуем автоматически по выработанному на протяжении предшествующего времени стереотипу. Каждый из нас приходит в этот мир без знаний о себе и необходимых для последующей успешной жизни умений и навыков, то есть появляемся на свет с совершенно свободным для восприятия сознанием и подсознанием. На протяжении всего предшествующего периода жизни нас программировали родители, воспитатели детских яслей и садков, учителя школ, друзья, товарищи, окружающая среда и многие другие. Людям свойственно копировать поведение и деятельность окружающих, не задумываясь и не осознавая их правильность, полезность и эффективность. Мы из детства приобрели лексику, манеру поведения и деятельности. Пришла пора произвести анализ и в корне отказаться от применения стандартных реакций. Картину внутреннего мира человек может изменить только сам.

Право и обязанность каждого человека перед самим собой состоит в том, чтобы разумно распорядиться собственной жизнью. Необходимо привести в соответствие свои данные природой задатки и личностные качества с условиями жизни, её требованиями и ограничениями. Следует развивать и совершенствовать свои способности и положительные качества. По возможности надо было бы избегать не присущих вам видов работ, условий, ситуаций и рационально использовать свои природные психические особенности.

Человек должен знать особенности своей психики, определить что и как нужно перестроить для достижения своих целей, в каких пределах, каким способом следует изменить, а чем и пожертвовать. Необходимо знать чем обладает, располагает личность, что от неё требуется и чего она способна достичь. Такие задачи преуспевающие люди решают каждый день и всю жизнь.

Каждый вечер восстанавливайте в своей памяти до мельчайших подробностей весь прожитый день. Это необходимо для того, чтобы оценить своё поведение за день и уяснить всё, что было сделано плохо с целью исправления в будущем своих ошибок и просчётов.

В самовоспитание следует включать все виды удовольствия, нужно награждать себя за хорошие поступки или поведение. Наградой может служить всё что угодно, всё, что способно доставить вам радость, как бы погладить по душе. Любая мелочь, которую вы желали бы получить сверх программы, является для вас наградой. Для одного – это сладости, другому всего приятнее сауна. Можно также выпить бокал пива, почитать, послушать музыку, поспать на часок больше. Можете быть уверенными в том, что чем сильнее удовольствие, которое вы получите от награды, тем сильнее будет закрепляться поведение, предшествующее этому удовольствию. Ни одно переживание не проходит бесследно!

1.4 Стратегия жизни

Стратегия жизни каждого человека должна включать три основных составляющих. Первая - выбор основного направления, способа жизни, соответствующего природным задаткам; определение её главных целей и этапов их достижения. В жизни словно в тире: прежде чем выстрелить, надо прицелиться. Вторая составляющая стратегии жизни - реализация своих жизненных целей и планов. Третья составляющая стратегии состоит в наполнении себя и своей жизни изнутри своими истинными ценностями, которые проявляются в желании, стремлении к достижению цели, интересе, увлечённости, удовлетворённости и творческом поиске. С большим удовольствием мы делаем то, что хотим делать и стараемся избегать,

откладывать на потом то, что «надо» сделать. Преуспевание человека в жизни основано на личном интересе каждого, на его желании и реальных возможностях. Каждый строит свою жизнь самостоятельно, поэтому стратегия жизни является чисто индивидуальной и своеобразной. В итоге каждый человек имеет такую жизнь, которую он построил сам.

Древнеримский философ Марк Аврелий пишет: «Настоящее величие человека заключается в осознании истинной цели жизни, основанной на самооценке и частом самоанализе, и в неизменном следовании принятым для себя правилам, без оглядки на то, что могут думать или говорить другие люди, и на то, совпадают ли его поступки с поступками остальных».

Знаменитый английский физик и химик Гемфри Дэви (1778-1829 гг.), гению которого принадлежит получение химических элементов: К, Na, Mg, Ca, Sr, Ba, Cl, F, J; открытие целого ряда законов в различных отраслях науки, изобретение безопасной шахтной лампы с металлической сеткой, которая применяется до сих пор, ещё мальчиком наметил себе для освоения такой перечень: 1. Теология, или религия, изучаемая через природу. Этика, или нравственные добродетели, изучаемые через откровения. 2. География. 3. Моя профессия: ботаника, фармакология, учение о болезнях, анатомия, хирургия, химия. 4. Логика. 5. Языки: английский, французский, латинский, греческий, итальянский, испанский, еврейский. 6. Физика: учение о свойствах тел природы, явлениях природы, учение о жидкостях, свойствах организованной материи. 7. Астрономия. 8. Механика. 9. Риторика и ораторское искусство. 10. История и хронология. 11. Математика.

Г.Дэви в 24 года стал профессором Королевского института, в 25 лет – академиком, в 42 года – президентом Лондонского Королевского общества (Британская Академия наук). Девизом Г.Дэви было выражение: «Живи в опасности!»

Сформулируйте свою цель, поверьте в то, что она достижима, представьте себе её, работайте над ней, и дарованная вам сила создаст все необходимые условия, чтобы вы добились желаемого.

Личность должна изначально формировать в себе установку на преодоление трудностей в жизни. Если у человека нет достаточной силы воли, характера, то мотивы и желания могут исчезнуть и не воплотиться в цель. Если чувства выходят из-под власти ума, то человек перестаёт контролировать свои поступки. Ум, чувства, воля действуют слаженно или вступают в противоречия в зависимости от того, насколько личность способна к самосовершенствованию и самоконтролю. Искусство жизни - это не только стремление к чему-то, не только цель, определяемая мотивом, но и мера познанного человеком и оценка достигнутого в жизни.

У американского психолога И.Атватера в книге «Я вас слушаю» приведен перечень психологических установок и качеств личности, которые

нужно было бы сформировать в себе. По мнению автора это будет способствовать жизненной устойчивости, побуждать нас к инициативе, помогать оборачивать неблагоприятно складывающиеся ситуации из помех в пользу. Итак, *нам должны быть свойственны:*

1. Верность своим принципам, целям, идеям в сочетании с достаточной гибкостью и умением изменить своё мнение, если оно ошибочно, перенести сроки выполнения тех или иных мероприятий на более позднее время.

2. Способность действовать по своему усмотрению, не испытывая вины или сожаления в случае неодобрения со стороны других, не поддаваясь влиянию окружающей среды.

3. Способность не тратить время на чрезмерное беспокойство о вчерашнем и завтрашнем дне.

4. Умение сохранять уверенность в своих способностях, несмотря на временные неудачи и трудности.

5. Умение ценить в каждом человеке личность и чувство его полезности для других, как бы он не отличался уровнем своих способностей и занимаемым положением.

6. Относительная непринужденность в общении, умение как отстаивать свою правоту, так и соглашаться с мнением других.

7. Умение принимать комплименты и похвалу без притворной скромности и активно использовать самому комплименты и похвалу при общении.

8. Умение оказывать сопротивление искушениям в нужный момент для достижения преследуемой цели.

9. Способность понимать свои и чужие чувства, понять себя, понять других и быть понятым; умение подавлять свои сиюминутные необдуманные порывы.

10. Способность находить удовольствие в работе, общении, творческом самовыражении и отдыхе.

11. Чуткое отношение к нуждам других, соблюдение принятых социальных и нравственных норм.

12. Умение находить в людях хорошее, верить в их порядочность, несмотря на существующие недостатки.

Особое внимание при этом следует обратить на ваше умение и желание добиваться результатов, потому что именно это является единственной целью управления и помогает добиться следующего: превращает ваши желания в действия; позволяет чувствовать себя значительным; получает признание окружающих; обеспечивает успех и служебный рост; создаёт материальное благополучие; вырабатывает активную жизненную позицию; вдохновляет на развитие и самосовершенствование; приносит удовлетворение и радостное восприятие жизни.

Исследованием причин достижения успеха активно занимаются в дальнем зарубежье на протяжении многих десятилетий. К настоящему времени выпущено огромное количество литературных источников, посвящённых этой проблеме. Ознакомимся с некоторыми из них, наиболее признанными в мире.

Американский исследователь Н.Хилл, взяв интервью у более чем 500 знаменитых бизнесменов и выдающихся личностей нашей планеты, выявил на основании анализа нижеприведенные *качества, которые привели их к успеху*:

- Постановка чётко сформулированной, конкретной, высокой, но выполнимой цели.

- Мотивация действий, направленных на достижение этой цели, поощрение себя за каждый даже малый шаг на пути её осуществления.

- Сотрудничество с теми, кто может помочь достичь вашей цели, использование их знаний и опыта.

- Уверенность в своих силах, вера в достижение цели, поддержанная постоянным действием.

- Постоянный самоконтроль над своими мыслями, эмоциями и поступками.

- Настойчивость, основанная на стремлении к победе.

- Развитое воображение, контролируемое и направляемое.

- Умение быстро принимать решения.

- Привычка действовать на основе знаний предмета.

- Привычка делать больше, чем обязаны, доставляя себе удовольствие.

- Способность проявлять энтузиазм и волю, страстная увлечённость своим делом.

- Привычка вникать в детали.

- Умение спокойно воспринимать критику, не обижаясь и не принимая близко к сердцу.

- Знание основных мотивов, побуждающих к активным действиям (конечный результат, вознаграждение, привлекательность самого процесса деятельности, принуждение).

- Умение сконцентрировать своё внимание на решаемой проблеме, поддерживая непрерывную деятельность мозга, направленную на решение необходимой задачи.

- Привычка брать на себя всю ответственность за свои действия и за ошибки подчинённых, а не сваливать вину на других.

- Терпение к окружающим, вежливость и такт, восприятие людей такими, какими они есть, без попытки их перевоспитывать.

- Признание заслуг и способностей других людей.

- Позитивная психологическая установка, жизнеутверждающие мысли, действия и отношения к окружающим людям и обстоятельствам.

- Привычка доводить начатое дело до конца.
- Привычка к тщательности в делах.
- Способность доверять другим.

Самая главная составляющая успеха – это абсолютная уверенность в том, что вы поступаете правильно, и целеустремлённость. Любой настоящий успех всегда начинается с веры в себя. Универсальный закон психологии гласит, что то, во что вы действительно верите, постепенно становится реальным. Поэтому то, к чему вы стремитесь, благодаря упорству и терпению, рано или поздно становится явью. За девять долгих лет до появления первой публикации Бернарда Шоу издатели не приняли от него ни одной рукописи. Но Б.Шоу продолжал работать, терпеть, верить и надеяться. Всё это время он писал всё лучше и лучше, пока однажды, спустя девять лет после написания первой рукописи, его произведения наконец увидели свет.

Все мы восхищаемся храбростью, мужеством и презираем нерешительность и робость. Неуверенный и извиняющийся тон может оказаться губительным для вашей карьеры. Раз и навсегда откажитесь от употребления нижеприведенных словосочетаний на работе: Это, конечно, неважно, но... Я знаю, что не могу сделать это. Наверное, не стоит этого говорить, но... Я ненавижу делать это. У меня нет достаточной подготовки, чтобы... Я уверен, что это не сработает. У меня совершенно нет силы воли. Даже не могу поверить, что моя работа удалась. Я подумал, что может быть...

Преуспевающие люди очень любят себя и верят в успех. Неуверенность в себе является причиной большинства неудач. Считать что-либо невозможным – значит сделать её таковой. Кто не имеет уверенности в себе, тот слаб, какой бы силой он не обладал. Твёрдая решимость что-нибудь сделать всегда была половиной успеха. Закон жизни – это закон убеждения и веры.

Формируйте позитивные утверждения. Эти высказывания оказывают колоссальное воздействие на подсознание, и они становятся ещё эффективнее, если произносить позитивные утверждения перед сном, а затем повторять утром, едва проснувшись. Вот несколько примеров позитивных утверждений: Я уверен в себе. Я отлично себя чувствую. Я удачливый человек. У меня стабильное финансовое положение. Я...(подставьте свои формулировки в позитивной форме).

Специалист в области преуспевания личности Сухарев В.А. в монографии «Психология интеллекта» приводит *13 шагов по повышению уверенности* в себе:

1. Признайтесь себе в своих сильных и слабых сторонах и соответственно сформулируйте свои цели.
2. Решите, что для вас ценно, во что вы верите и какой хотели бы видеть свою жизнь.

3. Проанализируйте своё прошлое и постарайтесь простить других и самого себя за ошибки и промахи.

4. Не предавайтесь чувствам вины и стыда: они не позволят вам добиться успеха.

5. Ищите причины своего неудачного поведения в сложившихся ситуациях окружающей среды, а не в недостатках собственной личности.

6. Критику со стороны используйте для своего блага и не позволяйте другим критиковать вас как личность.

7. Никогда не говорите о себе плохо и не приписывайте себе не присущих вам отрицательных черт характера.

8. Из всякого поражения извлекайте уроки и, если возможно, даже выгоды.

9. Уходите от обстоятельств, дел и людей, которые заставляют вас чувствовать собственную неполноценность.

10. Занимайтесь тем, что вам нравится, от чего вы получаете удовлетворение, что вам по душе.

11. Практикуйтесь в общении, наслаждайтесь ощущением своей бушующей энергии.

12. Перестаньте чрезмерно оберегать себя, своё «Я»: оно гораздо сильнее и пластичнее, чем вам кажется, оно гнётся, но не ломается.

13. Помните, что вы – уникальная, неповторимая личность, творец своей жизни. Вы мудрее, опытнее и способнее, чем предполагаете.

Для того, чтобы помочь разобраться в себе и раскрыться собственной личности, необходимо хотя бы изредка подвергать свою жизнь и себя пристальному анализу. Это помогает самореализации и развитию потенциальных возможностей. Для самоанализа с целью исправления допущенных ошибок и оплошностей необходимо наедине с собой тщательно, искренне, честно обдумывать каждую вновь сложившуюся ситуацию, с тем чтобы в дальнейшем делать наиболее оптимальные ответные ходы. Только при систематическом самоанализе, долгой кропотливой работе человек вступает в борьбу с самим собой, со всеми негативными качествами, тающимися в глубинах его подсознания. Самоанализ даёт вам возможность вести постоянный самоконтроль для того, чтобы ваши действия и поступки соотносились с ожидаемыми действиями коллектива и собеседника. Он помогает, таким образом, достичь успеха в большом и малом.

Чтобы стать хозяином своей жизни в этом мире, нужно сначала понять, как мы входим в него. В соответствии со многими древними учениями, а также современными научными концепциями, жизнь человека, как и любого другого живого существа, основана на удовлетворении его важнейших потребностей. Каковы неотложные потребности или желания и способы их реализации – такова и жизнь.

Каждый день – это жизнь в миниатюре, и то, как вы его проживёте, во многом зависит от вашей внутренней позиции. Если вы проживёте сегодняшний день достойно и будете так поступать и впредь, вся ваша жизнь будет прожита достойно. Нужно твёрдо верить, что каждый наступающий день будет для вас хорошим днём, и обязательно сделать всё от вас зависящее, чтобы эти ожидания сбылись.

Как считает С.Хохель, для достижения успеха необходимо обладать следующими качествами: трудолюбие, независимость, открытость, самопознание, искренность, внимательность, жизнерадостность, умение любить и целеустремлённость.

Каждый человек меньше всего хочет, чтобы его «учили жить». «Даже клевету люди прощают охотнее, чем поучение» - пишет Ж.П.Рихтер. Кроме того, в школе и в вузе мы не получали и не получаем достаточных знаний о роли и значении для нашей жизни воли и разума. Только в последнее время мы начали осознавать, как много потеряли в личном плане. А жизнь необратима, поэтому следует использовать максимум своих внутренних возможностей для достижения высоких личностных целей. Лучшая жизненная цель – не просто добиться успеха, но и оказаться полезным для окружающего мира.

1.5 Успех и счастье в жизни

Французский писатель, философ и публицист Ж.П.Сартр пишет в своей книге «Бытие и ничто»: «Человек может ничего собой не представлять, пока не поймёт, что должен рассчитывать только на себя; что он одинок, покинут на земле в атмосфере бесконечной ответственности, без помощи, с единственной целью - той, которую он ставит себе сам; с той судьбой, которую он сам себе куёт на этой земле». Мы находимся во враждебном окружении: правительство, президент, мафия, коррумпированные чиновники, налоговики, суды, юристы. Поэтому, осознание того, что тебе никто не поможет, удесятерит силы.

Если мы не начнём действовать, мы не сможем чего-либо достичь. В народе говорят, что тот, кто ищет миллионы редко их находит, но тот, кто их не ищет, не находит никогда. Пассивность по отношению к себе приводит к непоправимым изменениям в жизни: люди испытывают разочарование, в них накапливается злоба, зависть, мстительность, которые проявляются в отношениях с окружающими людьми. Равнодушие, отсутствие активности по отношению к себе, не просто недопустимы, а преступны, особенно учитывая сложившуюся ситуацию в стране и в отрасли. Оригинально по этому поводу сказал Марк Тулий Цицерон, что люди подобны вину: плохое от времени прокисает, а хорошее - улучшается.

Успех, счастье и смысл жизни тесно связаны между собой. Достижение счастья означает осуществление тех целей, которые ставит перед собой человек, реализацию его жизненной программы, являющейся содержанием смысла жизни. Короче, мы находим своё счастье в осуществлении смысла жизни.

Однако счастье – это только одна из составляющих действительного успеха в жизни. Другая часть включает лёгкую жизнеутверждающую способность переносить с мужеством и достоинством неудачи, разочарования, болезни или другие неприятные проблемы, которые приносит нам жизнь. Успехом можно назвать способность делать жизнь как можно более приятной, увлекательной, интересной, содержательной и значимой.

Каковы идеалы или стремления человека, такова будет и его жизнь. Действительный успех или неудачи в жизни определяются качеством наших стремлений. Многие исследователи утверждают, что определяющим фактором является жизненная позиция человека. Практически на всё в жизни может быть, как минимум, два разных взгляда. Пессимист в любой возможности, которая ему предоставляется, видит лишь трудности, в то время как оптимист в любой трудной ситуации старается найти возможности для реализации своих целей в жизни. Оптимист везде видит зелёный свет действий, а пессимист – красный, препятствующий движению.

Александр Васильевич Суворов провёл 60 сражений и одержал 60 побед. Непостижимо то, что только в 3 сражениях из 60 его армия имела численное преимущество над противником. В 57 боях он победил врага, во много раз превосходящего его по силе. И как победил! В сражении при Рымнике против 25000 суворовских воинов стояла 100000 турецкая армия. Потери войск А.В.Суворова составили 1000 человек, потери турок только убитыми – 10000, а всего турки потеряли 35000 человек. Великие люди всех времён отличались от своих заурядных коллег оптимизмом и умением расчётливо, быстро и правильно решать и действовать. Им помогали опыт, интуиция, всё то, что включает ёмкое слово «талант».

Всё, что мы делаем в жизни, зависит от наших внутренних установок. Доказано, что успех практически на 90% зависит от образа доминирующих мыслей, которым занято наше сознание. Важнейшим фактором, приводящим к успеху, является позитивное, оптимистическое отношение к жизни и положительный, жизнерадостный настрой на предстоящую деятельность.

Глядя на стакан, который символизирует вашу жизнь, вы можете считать его наполовину полным, или наполовину пустым. Выбор за вами. Тот, кто видит стакан наполовину пустым, может оплакивать свою долю. Но тот человек, который культивирует в себе жизнеутверждающий оптимизм, скорее увидит его наполовину полным, и такое позитивное отношение постоянно само себя подпитывает. Чем больше мы радуемся жизни, тем более мы

привлекательными становимся. Когда мы дарим кому-то улыбку, то скорее всего получаем ответную улыбку, и эта улыбка говорит о счастливом человеке, который идёт навстречу всему хорошему, что может подарить жизнь. Старайтесь стать господином себе самому, так, чтобы ничему не удавалось нарушить вашего душевного спокойствия. Говорите о вашем хорошем здоровье, счастье и процветании каждому человеку, с которым вы будете сталкиваться. Смотрите на светлую сторону жизни, и путь ваш через оптимизм будет оправдан. Старайтесь думать только о хорошем, ожидать только хорошего. Будьте таким счастливым, чтобы тревожные мысли к вам не приходили.

От содержания нашего мышления зависит, какие поступки мы совершаем, чего достигаем и чем становимся со временем. Разве не является странным тот факт, что почти каждый человек всегда положительно оценивает и оправдывает любой свой поступок, в то время как многие поступки окружающих он считает не имеющими оправдания? Мы всегда находим уважительные причины для всего, что мы делаем и говорим. Такие причины не всегда кажутся уважительными другим людям, особенно тем, кто пострадал от наших действий или слов, но они удовлетворяют нас, а для нас это самое главное. Благодаря такому самооправданию мы чувствуем себя всегда правыми. Практически нет такого, находящегося в здравом уме преступника, который бы не считал свои преступные действия оправданными и справедливыми. Мало того, поступки могут изменять не только мысли человека, но и его мировоззрение, хотя сам человек никогда в этом себе не признаётся. Большинство людей вообще не привыкло задумываться. Тем более не привыкли думать над процессом своего собственного мышления. Большинство из нас убеждены, что мы полностью управляем своим мышлением и думаем о чём хотим. В подавляющем большинстве своём мысли – это «нечто», лежащее по преимуществу за пределами нашего сознания, а может быть и за пределами нашего организма. И мы даже приблизительно не знаем, что же такое это «нечто».

Все мы рождаемся оптимистами, но постепенно, по мере взросления, становимся пессимистами. Одной из важнейших причин этого являются средства массовой информации – газеты, телевидение и радио. Журналисты зарабатывают себе на жизнь, разыскивая плохие новости и сообщая о них миру, причём с такой целеустремлённостью, что если им не хватает подобных новостей, они создают их сами.

Если мы постоянно подвергаемся атаке плохих новостей, можно ли удивляться, что так много людей вокруг настроены пессимистично? Все мы знаем, что, если газеты сообщают о зверском убийстве, объём их продаж резко возрастает. Подавляющее большинство людей на Западе так хорошо

защищены государством, в их жизни так много покоя и благополучия, что они испытывают нехватку острых ощущений.

От пессимизма трудно избавиться. Он тянет нас на дно во всех отношениях – эмоциональном, физическом и умственном. Это большая угроза разрушения успеха, реального или потенциального. Негативное мышление разрушает взаимоотношения, творческую энергию, любые достижения и, безусловно, счастье. Пессимизм создаёт благоприятные условия для развития заболеваний. Мы притягиваем то, чего боимся. Чем больше человек думает о потенциальной болезни, чем больше он сосредотачивает на ней свои мысли, чем более ярко он воображает серьёзное заболевание при проявлении малейших симптомов нездоровья, тем более вероятно, что он заболит по-настоящему, и достаточно тяжело. Здравый смысл говорит нам, что только позитивно мыслящий человек имеет шанс оставаться здоровым.

Мир, который мы видим, - это мир, нарисованный нашими мыслями. Человек видит не только и не столько то, что у него перед глазами, столько то, что находится перед его мысленным взором. Человек видит прежде всего то, о чём он думает, а перестать думать обычный человек не может ни на мгновение. Причём слово «думать» означает то, что человек не управляет мыслями, а находится в их власти, во власти слов, являющихся носителями этих мыслей. Человек не видит физическую реальность, человек видит ментальную (мысленную) реальность. В этом отличие человека от животных. Животное смотрит глазами, и, если ослепнет, оно не сможет самостоятельно выжить в естественных условиях и погибнет. Слепой человек может не только выжить, но и занять видное положение. Глаза для него лишь вспомогательный орган. В этом великая сила человека, но в этом и его величайшая слабость!

Вероятно, большинство взрослых людей были на сеансах гипноза (внушения). Особенно интересны эстрадные сеансы-представления. Гипнотизёры вводят людей в суггестивное состояние и внушают им, что они являются выдающимися в той или иной сфере деятельности. Люди сразу же входят в этот образ, становятся полностью уверенными во внушённом и беспрекословно выполняют волю гипнотизёра. Возможно всё это только потому, что мы владеем речью, обладаем мысленными представлениями и включены в поле мышления, в котором существуют внушённые образы. Строго говоря, человек постоянно находится под гипнозом своих собственных слов и постоянно циркулирующих в его сознании мыслей. Задача гипнотизёра заключается лишь в том, чтобы выдвинуть определённые слова и соответствующие им представления и мысли в центр сознания, заполнить им всю сферу внимания. Таким образом, слово формирует восприятие окружающего нас мира, даёт возможность воспринимать мысли и создаёт убеждения, мировоззрения, уверенность и веру. И кроме того, слово формирует сознание человека, его личность, его место в обществе, определяет

его поведение и является главным инструментом управления психикой и поведением человека.

В древности к словам относились более осознанно. Была известна связь определённых звуков, звуковых вибраций с ритмами человеческого организма и психики в целом. Создавались слова, которые вызывали резонанс желаний определённых типов и направляли энергию этих желаний на заданный объект. В настоящее время эти знания полностью утеряны.

Поэтому мы должны держать под контролем образ своих мыслей. Ведь мыслимы мы словами и, следовательно, наши собственные слова определяют, будем ли мы «имущими» или «неимущими», потому что наши слова – это звуковой инструмент, с помощью которого мы строим наш мир. Мы формируем наши действия словами и тем, насколько мы верны тому, что говорим.

В книге «Азбука жизни» автор её Ветер с Гор (В.Ю.Лермонтов) благословляет (напутствует с пожеланием счастья и удачи) всех и себя:

- без боли и осуждений принять мир, людей, обстоятельства такими, каковы они есть. Мы не можем их изменить, не способны сделать их лучше, добрее и чище;

- действовать спокойно, расчётливо и настойчиво, как хирург;

- найти в своём сердце бесценное сокровище – любовь к себе;

- на постоянное упражнение – наблюдение за собой, своими поступками, поведением, чувствами, эмоциями со стороны;

- на путь действия взамен океану прекрасных размышлений;

- на составление плана действий на каждый день и жёсткое следование ему;

- на юмор и смех – проводникам к новым горизонтам счастливой жизни;

- навсегда отречься от самообвинений, самоунижений и самобичеваний;

- каждый день покорять по одному маленькому Эвересту;

- каждый день получать от жизни благодать;

- заниматься любимым делом, которое лучший врач и учитель для души моей;

- заниматься только прокладыванием своей «борозды» творчества;

- никогда не бороться с самим собой;

- никогда не воевать ни с людьми, ни с обстоятельствами;

- никогда не говорить себе, что я устал и у меня нет сил, а вскрывать в себе неистощимые источники энергии, посредством избавления от мрачных помыслов, которые приютились в моей душе;

- улыбаться на всякий укол, подножку, предательство и желать обидчикам скорого выздоровления;

- отказаться от философии оправданий: «если бы»;

- по-новому смотреть на препятствия и неудачи, а именно: «Как практически преодолеть возникшие трудности и добиться успеха?»;
- посвящать каждую минуту своей жизни созиданию;
- жить на радость себе, а не назло кому-либо;
- жить так, чтобы не думать о том, что скажут окружающие;
- говорить, думать и делать только всё то, что составляет истинную сущность моей души;
- не копаться в самом себе и не насиловать себя посторонними нравочужениями и установками;
- не оценивать ни людей, ни их поступки, ни обстоятельства, а просто принимать факты к сведению и продолжать свой путь действий;
- не привязываться к результатам своих дел и уже сегодня праздновать свои успехи и победы;
- воспринимать и лестные и неприятные слова в свой адрес так, будто это относится не ко мне, а к другому человеку;
- доверять своей интуиции и следовать её голосу;
- хранить молчание относительно своих планов на будущее и не вести пустых разговоров;
- всегда акцентировать своё внимание на то, что является залогом наиболее успешного развития будущих событий;
- принимать удары судьбы как благо, как призыв к обретению нового уровня сознания и свободы;
- наслаждаться каждым моментом жизни независимо от того, что он приносит;
- находить в природе подлинные источники силы, энергии, целительства;
- именно теперь сделать то, что замыслил, не откладывая на потом;
- обретать силы в покое;
- вводить в каждую клетку своего существа живоносные лучи одобрения;
- возвращаться в детство и праздновать жизнь;
- следовать зову сердца;
- самому созидать и вершить свою судьбу;
- учиться искусству внутренней тишины и прозрачности, что служит источником озарения и просветлений;
- простить всех и пройти через все кордоны ограничений, кем бы они ни были расставлены;
- создать в своей душе фундамент и всегда находить опору внутри себя, не надеясь и не полагаясь ни на кого;
- видеть во всём что-то весёлое, красивое и на том оставаться;

- пользоваться царским методом радикального преобразования – отказаться от того, что мешает в жизни, и двигаться вперёд, воссоздав утерянные, забытые жемчужины самосовершенствования, которые много веков назад открыли для себя просвещённые люди:

1. Ждать от жизни больше нечего. – Нужно приниматься за дело.

2. Будущее не приходит само по себе. – Его нужно творить и строить самому.

3. Всегда найдутся причины, чтобы оценить себя неудачником, лишённым надежд на будущее. - Необходимо найти причины и доказательства тому, что у меня на самом деле всё не так плохо, как кажется. У меня есть все основания и возможности, чтобы радикально преобразовать свою жизнь.

4. Страх и агрессия – два вулкана, которые постоянно извергаются в моей душе, истощая мои силы, омрачая всё моё существование. – Я должен избавиться от этих чудовищ и установить в своей душе покой и равновесие.

5. Я принял для себя образ жизни: сидеть и ждать, когда что-нибудь, наконец, произойдёт хорошее, когда же удача постучится в мои двери? – Мне подобает научиться заменять всякую мечтательность непрерывной деятельностью.

6. Я привык жить в стране уныния и всем своим бедам находить причину в плохих людях, которые встречались на моём пути. – Я должен отделить себя от людей, то есть не брать на себя ни роль судьи, ни оценщика поступков людей, а сосредоточиться на самом себе, на своём совершенствовании и продвижении по выбранному пути.

7. Природа наделила меня чувствительностью, воображением, восприимчивостью. Это мешает мне действовать в этом мире, где нужна последовательность, расчётливость и настойчивость. – Мне необходимо научиться контролировать свои чувства, не давая им ни возноситься к небесам, ни опускаться в бездны. Я обязан просто работать и ни о чём не думать, какой бы незначительной не казалась данная работа.

8. Я накопил большой опыт неудач и бедствий, какие случались с окружающими меня людьми, и мне кажется, что со мной случится то же самое. – Мне надлежит отсечь своё сознание от чужого опыта поражений и формировать в своём уме новую, не похожую ни на чью модель своей будущей, светлой и созидательной жизни.

9. Безумно люблю поболтать, поделиться своими планами, поискать в таких беседах поддержку, понимание, сопереживание. – Разговоры – энергетическое самоограбление. Я обязан твёрдо запретить себе пустую болтовню, а главное нужно молчать о своих планах на будущее, как бы кто ни пытался из меня их выудить.

10. Каждый день происходит то, что выбивает меня из колеи, заставляя опустить руки. – Мне следует понять, что всё, что происходит, нормально, так

и должно быть. Ибо нет пути без препятствий. Я должен научиться работать при любых обстоятельствах, не взирая ни на что. Кто контролирует чувства, тот контролирует жизнь.

11. Я всегда полон сомнений. Даже тогда, когда успех налицо, я сомневаюсь в том, что это действительно так. – Сомнения – атрибуты старой жизни, теперь я не позволю им захватить и остановить меня. Даже если сомнения имеют под собой основания, я должен идти вперёд. Неудачи не вредят мне, а учат большему и важному, нежели победы.

12. Люблю откладывать дела на потом, убеждая себя, что сегодня у меня нет сил или нет желания. – Я приучаю себя к тому, что как только мой ум произносит: «Не сейчас, потом», я воспринимаю это как сигнал к немедленному действию.

13. Я быстро устаю. Хочется просто лечь и не двигаться. – Я уставал не оттого, что у меня действительно не было энергии, а потому, что моя жизнь казалась мне бессмысленной. Я сам установил себе такое ограничение, чтобы оправдывать своё бездействие. Теперь я говорю себе: «Э-э, нет приятель! Силы появляются не в отдыхе, а в плодотворной работе, так что вперёд – набирайся сил в труде!»

14. Мне всегда кажется, что сегодняшнее положение вещей, совокупность обстоятельств, в которых я сейчас нахожусь, не совсем благоприятны для продвижения к моей цели. – Пройдёт время и я, оглянувшись назад, окунувшись в то состояние, в котором нахожусь сегодня, пойму, что на самом деле и обстоятельства, и положение вещей, и всё остальное благоприятствовали мне. Поэтому я должен осознать, что сегодня всё не против меня, а за меня. Нет лучших условий для реализации моих планов, нежели сегодня, и я теперь каждый день ловлю этот благоприятный момент.

15. Я слишком серьёзен. Все и вся учат тому, что я должен быть взрослым, мудрым и серьёзным. Серьёзность – синоним печали, грусти и безнадежности. Далеко позади остались те мои качества, которые позволяли искренне от души смеяться, удивляться и радоваться жизни. – На самом деле подлинная мудрость радостна. И эта страна радости существует! Я творю её сам для себя, и она будет такой, какой я её смоделирую в своём сознании и какой сотворю своими делами.

Поэтому нужно отказаться от праздности и забыть о лени. Пришло время остановиться, призадуматься и проанализировать свою жизнь. Это решать только вам. Если вы серьёзно поразмыслите, в чём же высший смысл вашей жизни, то в итоге наверняка придёте к выводу, что заключается он в вашем духовном совершенствовании и в удовлетворении жизненных потребностей. И если вы охотно стремитесь к преуспеванию, вы должны быть готовы к активной деятельности, к концентрации ваших сил и самоотдаче по

самосовершенствованию. Мы получаем от жизни ровно столько, сколько в неё вкладываем, ни больше, ни меньше – это общеизвестная истина. Нужно страстно захотеть и очень сильно постараться.

1.6 Литература

- Абульханова-Славская К.А. Стратегия жизни. – М.: Мысль, 1991.–299 с.
- Алиев Х.М. Ключ к себе: Этюды о саморегуляции. – М.: Мол. гвардия, 1990. – 223 с.
- Бристол К., Шерман Г. Сила внутри нас! – Мн.: Попурри, 2000. – 224 с.
- Ветер с Гор. Азбука жизни. – М.: Лермонтов, 2000. – 320 с.
- Вудкок М., Фрэнсис Д. Раскрепощённый менеджер. Для руководителя – практика. – М.: Дело, 1991. – 320 с.
- Гурангов В., Долохов В. Курс начинающего волшебника: учебник везения. – СПб.: Питер, 2000. – 192 с.
- Добротворский И.Л. 1001 путь к успеху. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2001. – 576 с.
- Кардаш С. Изменённые состояния сознания. – Донецк: Сталкер, 1998. - 416 с.
- Курбатов В.И. Стратегия делового успеха. – Ростов-н/Д.: Феникс, 1995. – 416 с.
- Мандино О. Величайший секрет в мире /Пер. с англ. – М.: Фаир-Пресс, 2000. – 192 с.
- Маррэй Ф. Ты можешь всё, что ты хочешь. Начало твоего личного успеха. - Великобритания, 1997. - 144 с.
- Мэрфи Д. Управляйте своей судьбой. – Мн.: Попурри, 2001. – 288 с.
- Свергун О.Ю. Психология успеха, или Как стать хозяином своей жизни. – М.: АСТ-ПРЕСС, 1999. – 384 с.
- Томан И. Как усовершенствовать самого себя.–К.: Политиздат Украины, 1988.–319 с.
- Хохель С.О. Секреты Победителя: Книга развития личных качеств. – СПб.: Невский проспект, 2000. – 192 с.
- Хохель С.О. Уроки процветания. Книга развития качеств творца успеха. – СПб.: Невский проспект, 2000. – 190 с.
- Хохель С.О. Пробуждение новых возможностей. – СПб.: Невский проспект, 2000. – 154 с.
- Хьелл Л., Зиглер Д. Теория личности. – СПб.: Питер, 2001. – 608 с.
- Швальбе Б., Швальбе Х. Личность, карьера, успех. – М.: Прогресс, 1993. – 240 с.
- Шиндлер Д., Лакейн А. Тайна вашего успеха /Пер. с англ. – М.: Вече, 1997. – 416 с.

2 ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА

Жизнь – это нескончаемая
серия проблем и решений.
П.Портер

2.1 Принципы мудрого отношения к жизни

Жизнь – это процесс роста и приобретения мудрости на основе тех уроков, которые она нам даёт. Чтобы преуспевать в жизни, человек должен выбрать для себя некоторую, известную в мире, совокупность правил и принципов и стремиться придерживаться их на протяжении всей своей жизни при различных жизненных ситуациях.

Признанные мыслители прошлого призывали, прежде всего, развивать мудрость, как гармонию характера, способностей и разумного отношения к жизни, а затем уже, следуя наставлениям мудрейших, совершенствовать отдельные человеческие качества. Толковый словарь Н.Уэбстера объясняет «мудрость» как «наличие благоразумия,...подразумевающее способность судить и предпринимать правильные действия в отношениях с людьми и в различных ситуациях, основываясь на знаниях, опыте и понимании».

В Талмуде спрашивается: «Кто мудр?» - и даётся ответ: «Тот, кто учится у всех». Чтобы стать мудрыми, надо отложить наши собственные взгляды на жизнь, отказаться от предрассудков и учиться во всевозможных областях, даже рискуя показаться смешным или глупым. Узкий ум – это прямой путь к узкой жизни. Приглаждайтесь и прислушивайтесь к тем, кто знает больше, чем вы. Не стесняйтесь задавать вопросы. Чтение обогащает наш ум знаниями необходимых для успеха черт характера, привычек, умений и навыков. Помните, что наш ум подобен парашюту: он работает только тогда, когда он открыт. Если вы его не откроете, он остаётся плотно свёрнутым и не работает. Чтобы открыть парашют своего разума мудрому, таинственному и неизвестному, требуется лишь упорное, страстное желание. И тогда перед вами раскроются тайны премудростей жизни. Личностный рост и обретение мудрости – главные составляющие успешной жизни.

По мнению увенчанных лаврами гениальных мыслителей нашей планеты наиболее общими являются приведенные ниже *десять принципов мудрого отношения к жизни*:

1. Умение отличать главное от второстепенного. Следует выбирать для себя наиболее значимое и отказываться от занятий мелочных и

малоэффективных. Несмотря на очевидность этого положения, практическая его реализация в жизни осуществляется чаще всего на интуитивном уровне. Превратившись в устойчивое свойство личности, принцип выбора наиболее значимых и отказа от несущественных мотивов и побуждений приносит неоценимую пользу при принятии ответственных решений и в разрешении различного рода кризисных ситуаций.

2. Внутреннее спокойствие. Оно является признаком эмоциональной зрелости и устойчивости, ясности ума и чёткости поведения. Этот принцип не только не исключает энергичных действий и активности человека, но, наоборот, позволяет ему стать ещё более деятельным, не теряя самообладания даже в самые трудные, критические моменты. Внутреннее спокойствие – это признак психологической раскованности, иммунитет от провоцирующих обстоятельств.

3. Знание меры воздействия на события. Каждая складывающаяся ситуация, событие имеет свою объективную причину. На определённом этапе какого-то события человек способен изменить его ход. Обстоятельства могут сложиться так, что даже максимум проявления активности реально изменить ничего не может. Понять объективный ход событий и выбрать соответствующую ему меру воздействия способен только человек, обладающий мудростью.

4. Уметь оценивать проблему с разных сторон. Во многих случаях одно и то же событие, явление, проблема приобретает разное значение в зависимости от того, с каких позиций о них судят. Стремление избегать односторонности в суждениях не означает потерю собственной позиции. Любая позиция личности только выигрывает от всестороннего анализа того, что составляет её основу. Это качество особенно ценно в ситуациях кризиса принятия решений.

5. Восприятие действительности такой, как она есть, а не такой, какой человеку хотелось бы её видеть. Этот принцип тесно связан с готовностью к любым неожиданным поворотам событий. Такое качество человека, а так же отсутствие предвзятых мнений и суждений о событиях и явлениях дают возможность быстро перестраиваться с учётом объективных обстоятельств. Гибкость, своевременное и адекватное реагирование на изменения в окружающей среде приводят к успеху. Следует быть готовым к любым поворотам событий и относиться ко всему трезво, непредвзято.

6. Стремление к выходу за рамки проблемной ситуации. Неразрешимые проблемы, как правило, возникают лишь в изначально заданных рамках обстоятельств. Нужно открывать новые более широкие связи, новые возможности для разрешения сложившихся обстоятельств.

7. Наблюдательность за собой и за окружающей средой. Многие ненужные, бесполезные мысли и действия отпадают, если человек умеет

беспристрастно наблюдать. Оценивая свои желания, побуждения, мотивы как бы со стороны, гораздо легче управлять ими. Наблюдательность превращается в особо ценное свойство для саморегуляции в критических ситуациях.

8. Дальновидность. Это качество означает способность понимать происходящие события и видеть перспективу их развития. Дальновидность предохраняет человека от ситуативного подхода к решению назревших задач, побуждает отвергать непродуктивные с точки зрения будущего решения и нацеливает на перспективу их развития.

9. Стремление понять других. Понимание помыслов и поступков людей не означает примирения с негативными их проявлениями, но, напротив, создаёт условия для успешной борьбы с ними. Много недоразумений мы испытываем в жизни только потому, что не умеем или не даём себе труда сознательно поставить себя на место других. Выработка способности понять мотивы других, встать на другую, пусть даже противоположную, точку зрения не только облегчает общение, но и помогает предвидеть поведение людей в той или иной ситуации.

10. Умение извлекать положительный опыт из происходящих событий. У мудрого человека никакой жизненный опыт, в том числе и неизбежные ошибки, как собственные, так и совершаемые другими людьми, не оказываются бесполезными. Необходимо учиться не только на своих ошибках, но и на ошибках других.

11. Готовить себя к любым неожиданным событиям. Настраивая себя на возможные, да и на непредвиденные повороты событий, мы тем самым проявляем известную гибкость, реалистичность в подходе к действительности, избавляемся от ненужных иллюзий, а порой готовимся таким образом к малоприятным новостям.

12. «Заслужи любовь ближнего». Это перефразированная библейская заповедь. Мы не обязаны любить других, как самих себя, ибо это противоречит биологическим законам. Всё зависит от нас. Не все окажутся на равной высоте, но стремление следовать этому принципу даст нам цель для наших трудов.

2.2 Принципы личного успеха

Известный американский адвокат и журналист Н.Хилл, будучи советником президента США Франклина Рузвельта и доверенным лицом мецената Эндрю Карнеги собрал и проанализировал материалы, раскрывающие качества в характерах людей, позволившие многим именитым американцам достичь большого успеха в жизни. С ним поделились своими взглядами на жизнь такие известные в мире люди, как автомобильный магнат США Генри Форд, гениальный изобретатель и крупный предприниматель

Томас Эдисон, президенты США Вудро Вильсон и Франклин Рузвельт. Он узнал о тех препятствиях, которые встречались на их пути. Результаты своих исследований Н.Хилл изложил в книге «Ключи к успеху». Автор утверждает, что любой человек, стремящийся улучшить качество и эффективность своей жизни, найдёт здесь полезные советы, из которых может сложить для себя конкретную программу целенаправленных действий в личной жизни и профессиональной деятельности, чтобы преодолеть конкуренцию, выжить и добиться успеха. С помощью предложенных рекомендаций вы поймёте, как превратить ваши идеи и увлечения в последовательные реалистические планы по их осуществлению. Автор даёт практические советы, которые помогут пробудить работу вашего интеллекта, поверить в себя и стать преуспевающей личностью. Он утверждает, что всё то, во что ваш разум может поверить и постичь, может быть достигнуто.

Для плодотворного использования принципов личного успеха следовало бы, после усвоения каждого из них, обдумать и написать для себя конкретные действия, которые вы планируете осуществить в этом направлении.

1. Поставьте перед собой чётко сформулированную цель.

Путь к успеху начинается с появления потребности быть успешным, с огромного желания и постановки вопроса: «Чего я хочу?» Это самый трудный, первый шаг к достижению прочного успеха. Следует твёрдо уяснить, хорошо понять, что преуспевание в жизни может начаться только с появлением ясной и яркой картины желаемого. Вы должны поставить перед собой высокую, выполнимую, желанную для вас цель и постоянно держать её в поле зрения. Отсутствие цели является главным препятствием в достижении успеха для подавляющего большинства людей только потому, что они никогда не ставили перед собой чётко сформулированной задачи и не прилагали достаточных усилий для её решения.

Могут помочь вам в определении целей приведенные ниже вопросы, которые следует задать себе и на которые необходимо ответить:

- Каковы пять главных для вас ценностей в жизни? Распределите их в порядке приоритета.

- Каковы в данный момент три ваши основные жизненные цели? Какого результата вы бы хотели достичь?

- Какой первый шаг должны вы предпринять?

- Что бы вы делали, на что бы потратили время, если бы сегодня узнали, что жить вам осталось только шесть месяцев?

- Что вы будете делать, если завтра выиграете в лотерею миллион долларов, свободных от налога? Что вы купите? Что вы перестанете делать и что будете предпринимать?

- Что вы всегда хотели сделать, но боялись попробовать?

- Что мешало вам сделать это?

- Что вам нравится делать? Что вам даёт наиболее полное чувство самоуважения и самоудовлетворённости?

- Какая ваша самая смелая мечта, если бы вы знали, что не можете потерпеть неудачу?

- Если вы достигните цели, какие позитивные изменения произойдут в вашей жизни?

Вы можете преследовать несколько целей, которые не противоречат друг другу и которые помогут вам достичь вашей главной цели. Имеет смысл ставить перед собой задачи, которые следует решать немедленно, а так же промежуточные и долгосрочные. Каждый из тех, кто достиг успеха, имел страстное желание добиться его и чётко сформулированную цель. Все без исключения преуспевающие люди в обязательном порядке планировали достижение цели и посвятили всех себя решению поставленных перед собой задач.

Каждый хочет жить лучше, иметь деньги, славу, положение в обществе, но большинство ничего не делает, чтобы достичь желаемого. Если вы знаете, чего хотите от жизни, если вы решили добиться своего, чего бы это ни стоило, и это желание превратилось в навязчивую идею, если возвращаетесь к этой идее с постоянным упорством и с желанием осуществить намеченное, значит, вы добьётесь успеха.

Определите, что вы готовы отдать взамен, чем пожертвовать. Любое дело требует на его выполнение определённых затрат времени, а оно не безгранично. Поэтому для достижения преследуемой цели вы вынуждены будете чем-то поступиться, от чего-то привычного отказаться. Обдумайте срок, в течение которого вы предполагаете добиться той или иной ступени успеха. Изучите по литературным источникам ту область деятельности, которая вас интересует. Никакое полученное вами образование не является абсолютно достаточным. Повышайте уровень вашего интеллекта. Выработайте привычку ежедневно читать не только газеты, но и необходимую для повышения вашей компетентности специальную литературу. Это будет способствовать вашему деловому успеху.

Представьте ваши желания в виде конкретного плана, ведущего к их осуществлению. Детализируйте ваш план. Определите точно, чего и когда вы хотите добиться. Ясность цели даёт веру в себя, в собственные силы, стимулирует инициативу, работу воображения, увлечённость, самоконтроль и концентрирует усилия. Она поможет вам воспользоваться любыми благоприятными возможностями, которые встретятся в вашей жизни. Всё это необходимо для достижения успеха. Чётко сформулированная цель поможет вам сузить область деятельности, а это приведёт к улучшению результатов.

Стремление к успеху тесно связано с верой. Достигшие успеха люди принимают решения быстро и уверенно. Неудачники обычно принимают

решения медленно и часто меняют их. Определённость цели развивает веру в себя и привлекает к вам доброжелательное внимание других, располагая их к сотрудничеству. Это делает ваше мышление позитивным и избавляет его от таких недостатков, как постоянные сомнения, нерешительность, медлительность и слабование.

Ежедневно утром и вечером читайте ваши записи преследуемых целей вслух. Представляйте в своём воображении всё, что вы читаете. Это подогреет ваше желание и укрепит веру в свои силы. Любые доминирующие образы, идеи или цели, овладевшие вашим сознанием, подкреплённые прилагаемыми усилиями и подстёгнутые страстным желанием реализовать их, внедряются в подсознание надолго.

Сознание – это место, где обитают ваши мысли. Оно анализирует полученную информацию, делает соответствующие выводы и даёт команду на выполнение того или иного действия. Подсознание же не мыслит и не анализирует, а хранит и выдаёт информацию. Оно действует автоматически, интуитивно, откликаясь на воздействие окружающей среды. Подсознание можно сравнить с машиной, а сознание можно представить в качестве водителя. Энергия заключена в машине, а водитель должен научиться управлять ею. Подсознание запечатлевает любой образ, который воспринимается сознанием под влиянием сильных эмоций. Интенсивность, с которой вы заполняете подсознание, прямо пропорциональна скорости, с которой подсознание начнёт действовать, побуждая вас идти в намеченном вами направлении. Вы заставляете подсознание работать на вас.

Постоянно оценивайте свои успехи, чтобы определить, двигаетесь ли вы в верном направлении, не уклонились ли вы в сторону. Чтобы быть уверенным в успехе, ежедневно уделяйте время учёбе, планируйте затраты времени, думайте о себе и своей семье и о том, как достичь цели. То, что вы можете себе представить, и во что верите, – может быть вами достигнуто. Пока вы верите и способны принимать решения, вы можете добиться успеха.

2. Создайте мозговой центр.

Интеллект отдельно взятого человека в подавляющем большинстве своём не может быть абсолютно совершенным. Все действительно большие умы стремились к сотрудничеству. Это позволило им многократно увеличить собственные возможности. Сотрудничая с другими, вы получаете возможность использовать их знания и опыт, необходимые для решения стоящих перед вами задач. Когда два или более умов работают совместно в духе гармонии, стремясь достичь конкретной цели, можно сказать, что создан мозговой центр.

Первым шагом в создании мозгового центра является постановка чётко сформулированной цели. Нельзя взяться за дело, не определив главную цель. И вы должны быть убеждены, что цель этого коллектива совпадает с вашей

личной целью. Подробная запись планов деятельности вашего союза позволит вам ясно представить все звенья цепочки, которую вам предстоит создать.

Подбирая людей, которые помогут вам достичь цели, следует быть очень осмотрительным. Ошибки неизбежны, но при этом прежде всего вы должны учитывать профессиональную пригодность и способность человека работать в духе гармонии с другими людьми. Личные амбиции должны быть подчинены успешному достижению цели, поставленной перед этим коллективом.

Важным условием для плодотворной деятельности является точно установленное вознаграждение за участие в работе вашего коллектива. Определите с самого начала для каждого в отдельности члена коллектива вид вознаграждения за работу. Есть 10 основных мотивов деятельности, которые могут быть основой для вознаграждения: самосохранение, любовь, страх, секс, желание жить после смерти, свобода для души и тела, гнев, ненависть, желание признания и самовыражения, деньги. Для большинства людей самым важным стимулом являются деньги. Однако, другие мотивы тоже могут играть значительную роль. Материальное вознаграждение должно щедро и справедливо распределяться в коллективе.

Всей группе следует работать по определённому плану, в установленное время, стремиться к достижению значимой для каждого цели. Должны происходить регулярные собрания всего коллектива, всех без исключения его членов. Установите точное место и время регулярных собраний сотрудников, чтобы постоянно контролировать все этапы вашей деятельности и эффективно использовать профессиональный опыт и знания членов коллектива. Регулярные собрания не могут заменить телефонных и личных контактов между его членами, они помогают сохранить настроенность коллектива на активную деятельность.

Вы можете создать при необходимости несколько групп, каждую для достижения конкретной цели.

3. Станьте привлекательной личностью.

Совокупность ваших качеств - это самое ценное, чем вы обладаете, так как она включает в себя всё, что вам подвластно: разум, тело и душу. Вы - это ваши качества. Очень важно развивать в себе качества, которые нравятся вам и вызывают расположение к вам других. Известно *25 особенностей вашей личности*, которые необходимо улучшить. Многие из них тесно связаны друг с другом.

Основные качества привлекательной личности: позитивная психологическая установка, гибкость, искренность, быстрота принятия решений, вежливость, тактичность, приятный голос (интонация), умение сохранять улыбку на лице при любых обстоятельствах, контроль за выражением лица, терпимость и терпение, откровенность в поведении и речи,

чувство юмора, вера, чувство справедливости, правильность и убедительность речи, контроль за проявлениями темперамента и эмоциями, концентрация внимания, многосторонность интересов, доброжелательное отношение к людям, скромность, умение произвести хорошее впечатление, хорошая физическая форма, личная привлекательность.

1. Позитивная психологическая установка (ППУ). Наиболее важной и решающей составляющей любой привлекательной личности является позитивная психологическая установка. Чаще всего она состоит из положительных свойств, обозначаемых такими словами, как вера, честность, надежда, оптимизм, мужество, инициатива, щедрость, терпимость, такт, доброта и здравый смысл. Позитивная установка влияет на тон вашего голоса, осанку, выражение лица. Она определяет каждое ваше слово, чувства, которые вы испытываете, и воздействует на ваши мысли и результаты деятельности.

2. Гибкость. Умение быстро приспосабливаться к изменению обстоятельств и критическим ситуациям, не впадать в панику исключительно важно в стремлении к успеху. Иметь гибкий характер – значит, как бы быть похожим на хамелеона, который изменяет свой цвет в зависимости от цвета окружающей среды с выгодой для себя.

3. Искренность цели. Ничто не заменит вам наличия точно сформулированной цели. И ваша неискренность в этом вопросе обязательно проявится в манере речи и в характере поступков. Нужно быть искренним с самим собой, и ваша уверенность в собственных силах будет постоянно расти. Если вы страстно увлечены какой-либо идеей, это будет положительно влиять на все другие качества вашей личности.

4. Быстрота принятия решений. Профессионалы принимают решения быстро и не любят работать с теми, кто этого не умеет. Быстрое принятие решений становится привычкой, оно влияет на вашу психологическую установку и вызывает доверие к вам. В мире больших скоростей те, кто не может двигаться быстро, сходят с дистанции.

5. Вежливость – это то, что ничего не стоит, но очень высоко ценится. Вежливость – это всего лишь привычка уважать чувства других людей в любых обстоятельствах, помогать менее удачливым и не давать эгоизму вырваться наружу. Вежливость демонстрирует вашу уверенность в собственных силах.

6. Такт – это привычка делать и говорить нужные вещи в нужное время. Его отсутствие в человеке гораздо заметнее, чем его наличие. Вот список наиболее распространённых способов поведения, которые демонстрируют отсутствие такта:

- Небрежность тона, грубые выражения.
- Излишняя общительность в обстоятельствах, в которых лучше помолчать.

- Привычка перебивать того, кто говорит.
- Злоупотребление личным местоимением «я», так что с него начинается каждое предложение.
- Привычка задавать неуместные вопросы с единственной целью произвести впечатление на собеседника.
- Затрагивать в разговоре слишком интимные темы, которые могут поставить собеседника в неловкое положение.
- Привычка наносить визит без приглашения.
- Хвастливость.
- Пренебрежение к внешнему миру.
- Звонки в любое время дня и суток.
- Привычка задалживать людей ненужными телефонными разговорами.
- Слишком фамильярное обращение с людьми, с которыми едва знакомы.
- Стремление высказывать мнение по любому поводу вне зависимости от знания предмета разговора.
- Привычка выражать недоверие к компетентности собеседника.
- Проявление высокомерия при отказе в просьбе других людей.
- Неуважительное обращение к людям в присутствии из знакомых.
- Привычка комментировать чужие недостатки.
- Критика подчинённых и коллег в присутствии других лиц.
- Выражение неудовольствия в ответ на отказ в просьбе.
- Злоупотребление дружескими отношениями в постоянных просьбах об услугах.
- Употребление выражений, которые могут оскорбить религиозные чувства собеседника.
- Привычка выражать своим поведением антипатию к собеседнику.
- Акцентирование разговора на тему болезней и неудач.
- Привычка выражать недовольство политикой или религией.
- Проявление чрезмерной фамильярности.

Любой, кто желает стать привлекательной личностью, постарается избавиться от таких привычек.

7. Приятный голос, интонация. Наиболее ярко раскрывает содержание личности ваша речь. То, как говорится, ещё важнее того, что говорится. Вы можете сказать одно и то же по-разному: уверенно, озабоченно, раздражённо, существенно меняя смысл высказывания. Постоянно контролируйте интонацию вашего голоса, прислушиваясь к себе.

8. Умение сохранять улыбку на лице в любых обстоятельствах. Не следует недооценивать, насколько привлекательнее делает вас постоянная искренняя улыбка и как она влияет на вас самих. Улыбка на вашем лице поможет победить самого ожесточённого противника, так как трудно спорить

с тем, кто улыбается на протяжении разговора. Потренируйтесь перед зеркалом, лучше всего, одновременно меняя интонации голоса. Два эти аспекта взаимосвязаны, воздействуя как на отношение к вам других людей, так и на ваши собственные действия.

9. Контроль за выражением лица. Вы много можете узнать о человеке, наблюдая за выражением его лица. Каждый из нас постоянно делает определённые выводы, основываясь на таких наблюдениях. Чем больше вы научитесь контролировать выражение своего лица, тем лучше вы сможете истолковывать выражение лица ваших собеседников.

10. Терпимость – это склонность быть терпеливым и справедливым к тем, чьи мнения, действия, убеждения отличаются от ваших. Вам не обязательно соглашаться со всякой новой идеей, но вы должны изучить её и постараться понять. Нетерпимость приносит огромный вред. Она делает врагами тех людей, которые могли бы стать друзьями. Она мешает ясности вашего мышления.

11. Откровенность в поведении и речи. Нужно иметь мужество говорить то, что думаешь, и поступать в соответствии со своими словами. Без истинной откровенности все ваши другие достоинства не имеют смысла.

12. Чувство юмора. Хорошо развитое чувство юмора помогает быть достаточно гибким и приспосабливаться к различным обстоятельствам. Это поможет вам не воспринимать всё слишком серьёзно. Чувство юмора помогает чаще улыбаться и положительно влияет на психологическую установку.

13. Вера в Высший Разум. Вера в Высший Разум вселяет также веру в других людей. Те, кто верит в неограниченные возможности человека, верят в себя и в других. Вера является основой любого прочного успеха независимо от области деятельности. Вера открывает двери инициативе, воображению, энтузиазму, уверенности в собственных силах. Каждый может развить в себе веру. Сила веры поможет вам избавиться от надуманных ограничений.

14. Чувство справедливости. Если вы не будете поступать с другими справедливо, вы не сможете надеяться на то, чтобы стать привлекательной личностью и добиться успеха. Чувство справедливости – это не только инструмент в достижении материальной выгоды. Оно улучшает отношения между людьми, делает человека менее алчным и эгоистичным.

15. Правильный подбор слов. Избавьтесь от привычки использовать в своей речи ругательства, непристойности и другой словесный мусор. Сосредоточьте свои усилия на том, чтобы добиться ясности и корректности своих высказываний путём тщательного подбора слов. Если вы не умеете ясно выражать свои мысли, гармония отношений в вашем коллективе может исчезнуть из-за отсутствия взаимопонимания между его членами и неясности для других ваших целей и методов их достижения.

16. Убедительность речи. Она достигается не только правильным подбором слов. Сочетание искренности, точности выражений, воодушевления и других аспектов сделают вас хорошим оратором, способным довести свои мысли до собеседников. Есть правило: «Продумай, что ты хочешь сказать, скажи это с чувством, и садись на место». Помните, что речь должна быть краткой; как только вы выразили свою мысль, остановитесь. Не употребляйте жаргон. Обратите ваше внимание на жестикуляцию, мимику и телодвижения.

17. Контроль за эмоциями. Мы должны понимать наши чувства и контролировать их. Много из того, что мы делаем, определяется нашими эмоциями. Выделяют 7 положительных и 7 отрицательных эмоций. Положительные эмоции: надежда, вера, любовь, секс, симпатия, оптимизм, верность. Отрицательные: страх, ненависть, гнев, жадность, ревность, месть, суеверие. Когда вы понимаете, какие силы движут вами, вы можете подавлять в себе одни чувства и развивать другие. Настроение – это не что иное, как неконтролируемые эмоции.

18. Концентрация внимания. Вы должны уметь сконцентрировать ваше внимание на любых людях, местах, предметах, видах деятельности и сохранять его так долго, как этого требует ситуация. Умение слушать даже более ценное качество, чем умение хорошо говорить. Постоянное внимание к окружающим улучшает вашу память.

19. Многосторонность. Поддерживайте в себе интерес к тому, что происходит в мире, сохраняйте увлечение вещами, которые не имеют прямого отношения к бизнесу. Это обогатит вашу личность и улучшит понимание себя. Чем лучше вы узнаете себя, тем легче вам будет понять других и тем больше они будут ценить вас.

20. Любовь к людям. Люди обычно избегают тех, кто испытывает неприязнь к коллегам, и стремятся общаться с теми, кто настроен доброжелательно к окружающим. Оберегайте ваши мысли от недобрых побуждений и уделяйте внимание вашему настроению. Проявляйте внимание, терпимость и уважение к другим, и люди инстинктивно будут так же вести себя с вами.

21. Скромность. Поймите, что всё хорошее в вас – это дар, который нужно использовать для общего блага. Люди, в которых сильна вера в себя, как правило, скромны, а это очень привлекательное качество.

22. Умение произвести эффект. Это результат соединения многих аспектов привлекательной личности: выражения лица, тщательного подбора выражений, убедительности речи, контроля за эмоциями, вежливости, многосторонности, чувства юмора и тактичности. Вместе они позволяют вам расположить людей к себе.

23. Хорошая физическая форма. Побеждая – не хвастайтесь, проигрывая – не жалуйтесь и наградой вам будет уважение окружающих. Тренируя тело

вы тренируете дух. Будьте всегда дружелюбны вне зависимости от того как идут дела, и люди будут рады сотрудничать с вами.

24. Правильное рукопожатие. Это очень важно как для создания первого впечатления, так и при продолжительных отношениях. Пожимайте руку уверенно и дружелюбно, не сдавливая слишком сильно. Сильное рукопожатие бросает вызов, слабое – демонстрирует пренебрежение или слабость. Желательно пожимать руку до тех пор, пока вы произносите приветствие, чтобы усилить впечатление от ваших слов.

25. Личная привлекательность. Это врождённая, заданная природой сексуальная привлекательность личности, универсальная движущая сила. Необходимо научиться поддерживать её в себе и пользоваться ею. Следовало бы направить эту энергию на увлечённость своей работой, выражение любви к людям, чтобы улучшать манеру поведения и интонацию голоса.

Несомненно, что все аспекты привлекательности связаны друг с другом и, развивая в себе одно качество, вы одновременно развиваете и другие.

4. Воплотите веру в конкретные дела.

Вера - это состояние души, которое помогает вам осуществлять ваши цели, желания и планы, материальные и духовные. Вера должна быть действенной и проявляться во всём, что вы думаете и делаете. Такова вера в себя, в своего друга. Верьте, и перед вами откроются неограниченные возможности. Всё, что вы задумали и во что поверили, может быть достигнуто.

Вера без дел мертва. Истинная вера плодотворна. Она - результат постоянных действий. Страх и сомнения поселяются в душе на почве безверия. Практическая вера - вера в достижение цели, поддержанная постоянным действием. Чтобы обладать чем-то реально, нужно обладать этим сначала в своём воображении. Представьте себя уже обладающим тем, о чем вы мечтаете, и действуйте так, как будто вы уже добились успеха.

Очистите ваше сознание от негативных мыслей, а затем сделайте три лёгких шага, приближающих к обладанию верой:

1. Выразите желание достичь определённой цели и свяжите его с одним или несколькими основными мотивами, побуждающими вас к активной деятельности.

2. Составьте ясный конкретный план осуществления вашего желания.

3. Начните действовать согласно плану, прилагая необходимые усилия по претворению этого плана в жизнь. Повинуйтесь тому, что подсказывает вам ваше подсознание для достижения цели. Каждый день делайте хоть маленький шаг навстречу вашей цели.

Помните, что ничего не даётся даром. За всё приходится платить. Поддержание уверенности в себе требует больших затрат времени и сил. Вера ваша главная сила!

5. *Делайте больше, чем входит в ваши обязанности, чем то, за что вам платят (принцип «лишней мили»).*

Обратите на себя внимание, делая больше того, что от вас требуется. Люди всегда всё сравнивают, и вещи, которые отличаются чем-то от остальных, привлекают их внимание. Предоставьте больше услуг, чем было оплачено. Оказание дополнительных услуг должно прочно поселиться в вашем сознании. Делайте это охотно и энергично. Пусть стремление делать больше, станет привычкой потому, что вам это будет доставлять удовольствие. В работе не бывает мелочей, и каждая дополнительная услуга, оказанная вами, возвратится к вам сторицей. Этот принцип выражается в двух законах - законе возмещения и законе возвращающей отдачи.

Закон возмещения гласит: как вы поступаете с другими, так и другие будут поступать с вами. Следуя этому принципу, вы станете незаменимым человеком. Вы должны уметь делать то, что никто больше не умеет. Услуги, которые оказываются от чистого сердца, бескорыстно, с верой, как правило, щедро вознаграждаются.

Сделайте себя настолько полезным, чтобы заменить вас было чрезвычайно сложно, если не невозможно. Люди, которые выделялись из массы, проявляли личную инициативу, делая больше того, что от них ожидали, фактически сами выписывали себе чек.

Качество и количество предоставленных услуг равны ожидаемому вас вознаграждению. Это вознаграждение может выражаться как в виде возросшего банковского счета, так и в той любви и благодарности, которые ваши поступки посеют в сердцах ваших боссов, родных и друзей.

Пусть стремление сделать больше, чем входит в ваши обязанности, войдёт у вас в привычку!

6. Проявляйте личную инициативу.

Инициатива - это преобразование внутренней потенциальной энергии в энергию действия, это движущая сила прогресса, это залог успеха. Она создаёт благоприятные возможности достичь успеха там, где другие терпят крах. Проявлять личную инициативу – значит делать то, что необходимо без напоминания. Лучше действовать, руководствуясь плохо разработанным планом, чем не делать ничего. Медлительность – заклятый враг личной инициативы, и, если вы не избавитесь от этой скверной привычки, она доставит вам много хлопот.

Для проявления инициативы необходима мотивация, которая побуждает вас перейти к активной деятельности или сделать выбор. Мотив - это то, что побуждает вас изнутри: идея, чувство, желание, импульс, надежда; они - начало движения к успеху. Определите мотивы ваших действий и помните, что недостаточно только желать и надеяться, ваша задача - реализовать эти

желания и надежды, начав действовать. Развивайте в себе инициативность. Начните действовать немедленно!

7. Выработайте позитивную психологическую установку.

Позитивная психологическая установка (ППУ) - это совокупность жизнеутверждающих, оптимистических, конструктивных мыслей, действий и отношений к окружающим вас людям и обстоятельствам. Эта установка не позволяет нарушать законы природы и причинять зло ближнему. Она является краеугольным камнем науки успеха. Имейте в виду, что только 10% успеха зависит от квалификации, а 90% - от установок сознания и способности управлять собой. Удача избегает людей с негативными установками.

Природа не терпит двух вещей: пустоты и бездействия. Если вы не даёте работу вашим мышцам, они атрофируются и утрачивают свои функции. Если вы не работаете своей головой, с вашими мозгами происходит то же самое. Следует контролировать своё сознание и направлять его на достижение вашей цели. Не предавайтесь неприятным воспоминаниям, наплывающим из прошлого.

Позитивная установка поможет вам справиться с неудачами, не впадая в депрессию. Она даёт уверенность, силы делать то, что вы задумаете. Позитивная психологическая установка опирается на постулат: «Я хочу, значит, я могу» и заставляет вас применять его, несмотря на обстоятельства. Развитая сила воли, сильная мотивация вашего стремления к успеху - всё это способствует выработке позитивной психологической установки. Используйте золотое правило: и в личной жизни, и на работе будьте внимательны к окружающим вас людям, к их чувствам, и к тому, как вы сами реагируете на происходящее с вами, контролируйте свои эмоции. Верьте в успех. Выработайте привычки, которые помогут вам быстрее добиться успеха. Вы обязательно добьётесь успеха, если соедините ППУ с чётко сформулированной, значимой для вас целью.

Выработайте привычку ежедневно доставлять окружающим небольшие радости. Телефонный звонок, поздравительная открытка, недорогой подарок делают чудеса. Жизнь многих людей небогата радостями. Помните, что добрые дела окупаются сполна.

Поймите: самое главное не то, что с нами случилось, а то, как мы к этому относимся. Учитесь видеть в любой неудаче ступеньку к будущему успеху. Научитесь находить удовольствие от своей повседневной жизни. Вы удивитесь, узнав, как много прекрасного вокруг вас, хотя вы этого, может быть, и не замечали раньше.

Будьте терпимы к людям вне зависимости от их убеждений, мировоззрений, характера, национальности и т. д. Научитесь любить людей такими, какими они есть, а не такими, какими бы вы их хотели видеть. Лучший способ добиться любви окружающих – дарить им эту любовь.

Произведите оценку всех полезных качеств, которыми вы обладаете, и вы поймёте, что самое важное из них – это тот заряд бодрости, положительной энергии, который позволяет вам самому формировать свою судьбу.

8. *Управляйте вашим энтузиазмом.*

Энтузиазм – это сильное воодушевление, увлечение, душевный подъём; внутреннее свойство человека, которое стимулирует ваше подсознание. Заполняя ваше сознание тем, что вас так сильно увлекает, вы одновременно воздействуете и на подсознание, так что ваша идея и планы её осуществления становятся способом существования. Он может охватить вас независимо от логических настроений разума и стать для вас приятным сюрпризом, которого вы не ожидали. Но, что особенно важно, вы можете выработать его в себе сознательно усилием воли.

Человека, не способного ничем увлечься, можно сравнить с часовым механизмом без пружины. Увлечённость превращает работу из нудного, утомительного занятия в хобби. Чтобы увлечься делом, которым вы занимаетесь, сконцентрируйте всё ваше внимание на стоящей перед вами цели и не позволяйте ему ослабнуть. Пусть жизненные замыслы завладеют всеми вашими мыслями. Чем более ценно и желанно для вас то, чего вы добиваетесь, тем легче вам увлечься и тем дольше вы сможете сохранить ваш энтузиазм.

Если вы сумеете заразить вашей увлечённостью своих сотрудников, они станут работать гораздо лучше. Их возросший интерес к делу, в свою очередь, усилит ваш энтузиазм. И по закону возвращающей отдачи вам воздастся за инициативу и энтузиазм намного больше, чем вы непосредственно вложили в дело.

Внушите себе, что вы обязательно добьётесь того, чего хотите, независимо от того насколько вы далеки от осуществления цели в настоящее время. Самовнушение играет важную роль в развитии энтузиазма. Вы должны сделать энтузиазм своей привычкой, а любая привычка требует подкрепления, поэтому чаще поощряйте себя за содеянное.

Избавьтесь от отрицательных эмоций и недобрых мыслей. Энтузиазм несовместим со страхом, завистью, жадностью, мстительностью, ненавистью, нетерпимостью и ленью. Вам нужны положительные мысли и действия.

Если вы находите, что недостаточно увлечены своим делом, вы можете стимулировать энтузиазм при помощи ряда приёмов. Всегда действуйте так, как будто вы увлечены своим делом. Отмечайте в вашей записной книжке, когда вы испытываете прилив энтузиазма. Записывайте события, которые воодушевляли вас. Энтузиазм подобен спирали: то подъёмы, то спуски. Чтобы заставить ваш энтузиазм двигаться по восходящей, обращайтесь к записной книжке.

Развитый, постоянно проявляемый и заражающий других энтузиазм абсолютно необходим, если вы хотите добиться успеха. Если вы работаете с

увлечением, если вы делаете больше, чем входит в ваши обязанности, вы создаёте вокруг себя атмосферу успеха, закладываете фундамент ваших будущих достижений. Чем больше созидательной энергии вы выплеснули в окружающий мир, тем дальше вы продвинулись на пути к вашей главной цели. Хотите быть полны энтузиазма - действуйте увлечённо!

9. Усильте самоконтроль.

Многие ваши ценные качества будут бесполезны, если вы не обладаете искусством управлять собой. Вы должны сначала думать, а потом действовать. Первое, что вы должны для этого сделать, - научиться контролировать свои эмоции. Самоконтроль требует равновесия между вашими эмоциями и доводами разума. Не забывайте, что эмоции – это движущая сила, которая побуждает вас действовать, воплощать ваши замыслы в жизнь. Вы должны контролировать ваши эмоции, но не пытаться подавлять их полностью – это совершенно неосуществимая задача. Неуправляемые эмоции – это ваш смертельный враг. Сила воли должна главенствовать над эмоциями и разумом.

Работа вашего сознания происходит как бы в шести различных отделах, которые вы должны контролировать:

1. Сила воли. Она главенствует, имея возможность перестраивать, изменять и блокировать всю работу остальных отделов.

2. Эмоции. Они являются движущей силой, заставляющей вас осуществлять свои мысли, планы и цели.

3. Мышление. Здесь взвешивается, отменяется и оценивается то, что рождает ваше воображение и эмоции.

4. Воображение. Благодаря нему рождаются идеи, планы и методы их осуществления.

5. Совесть. Здесь оценивается справедливость ваших планов, мыслей и целей.

6. Память. Она работает как хранилище накопленного вами опыта, как кладовая для того, что вы восприняли и почувствовали.

Ваша внутренняя дисциплинированность поможет вам осуществить контроль над собой: над своими мыслями, эмоциями и поступками. Помните, что ваши мысли и действия определяют вашу личность. Привычки, которые вы приобретаете в течение жизни, во многом определяют ваши поражения и победы. Вы можете анализировать ваши привычки, избавляться от негативных и приобретать позитивные. Самоконтроль и внутренняя дисциплина - это наиболее важные качества личности, которые способствуют её позитивному развитию. Если вы не научитесь контролировать ваши мысли, вы не сумеете управлять вашими действиями, ведь всякое действие должно быть продуманным. Управляйте своими мыслями, контролируйте эмоции, будьте хозяином своей судьбы!

10. Учитесь ясно мыслить.

Все планы, цели, достижения рождаются в голове человека. Мысль является единственной вещью, которая полностью поддается контролю. Процесс мышления может происходить путём индукции или дедукции: индукция – это способ мышления, направленный от частного к общему; он базируется на опыте и практике и делает, основываясь на них, свои выводы; дедукция – это способ мышления, при котором конкретные выводы принимаются на основе общих логических построений.

Эти два типа мышления могут дополнять друг друга. Ваш разум принимает любую идею, если он постоянно подвергается её воздействию, вне зависимости от того, плохая она или хорошая, верная или ошибочная. Другая особенность психики человека состоит в том, что он, как правило, отвергает то, что ему непонятно. Вам нужно постоянно подвергать сомнению ваши собственные логические построения, отыскивать в них слабые места. Так же критически вы должны относиться и к выводам и идеям других людей.

Ясное мышление и здравый разум - это, частично, - следствие опыта. Мы учимся как на собственном опыте, так и усваивая опыт других, узнавая и сопоставляя их. Применяйте принципы, которые помогут вам достигнуть поставленной цели: отделяйте факты от вымыслов и слухов; отделяйте важные факты от неважных.

Вы не должны соглашаться с чьим-либо мнением, если оно не основано на фактах или на разумных предположениях, базирующихся на известных фактах. Следует учитывать, что информация может быть искажена или преувеличена случайно или умышленно. Разумный человек никогда не примет на веру чужое мнение, не проанализировав его, он никому не позволит думать за себя. Он принимает к сведению информацию, и прислушивается к советам, но оставляет за собой право принять их или отвергнуть.

Не спешите перенимать чужие идеи и мнения: они могут быть деструктивными и вредными для вас. Убедитесь, что ваше собственное мнение сформировалось не под влиянием чьих-то предубеждений. Принцип ясного мышления требует полагаться на собственные умозаключения и контролировать влияние, которому вы можете подвергаться со стороны других людей. Правда всегда остаётся правдой вне зависимости от ограниченности ума, её игнорирующего, и от того, верят в неё или нет.

11. Контролируйте концентрацию внимания.

Поставив перед собой серьёзную цель, вы тем самым выбрали объект, на котором должны сконцентрировать всё ваше внимание. Контролируемое внимание – это процесс сосредоточения всех ваших способностей и приложение их на достижение цели.

Сознательно, с помощью волевых усилий, фиксируя ваше внимание на определённой, значимой для вас цели, имеющей позитивную природу, вы

заставляете ваше подсознание работать в нужном направлении. Таким образом, контролируемая концентрация внимания - это инструмент, включающий механизм самовнушения.

Мозг никогда не находится в состоянии покоя, даже когда вы спите. Он постоянно обрабатывает полученную информацию. Следовательно, функция контролируемой концентрации внимания - поддерживать непрерывную деятельность мозга, направленную на решение стоящей перед вами задачи. Если вы сознательно сфокусировали ваше внимание на решение возникшей проблемы и закрепили её в своём сознании, постоянно возвращаясь к ней, ваше подсознание начнёт самостоятельно работать над поиском решения.

Чем бы вы ни занимались, концентрация внимания на вашей главной цели является необходимой. Удерживая в своём сознании яркие, чёткие объекты ваших стремлений, вы тем самым переносите их в сферу подсознания, откуда они, в свою очередь, стимулируют вашу активность, направленную на осуществление ваших желаний. Если вы не будете контролировать концентрацию внимания, вы будете находиться под влиянием негативных эмоций. Заполните ваше сознание позитивными мыслями и идеями и избавьтесь от негативных!

12. Сотрудничайте с теми, кто может оказаться полезен вам.

Одна из наиболее важных и парадоксальных особенностей удачливых людей заключается в том, что они крайне редко достигают успеха в одиночку. Как правило, успех достигается за счёт поддержки, энтузиазма, веры, советов и помощи окружающих людей. Разгадка их успеха в избранной области заключается в том, что сначала они помогают другим добиться того, чего те желают. Такая стратегия является почти абсолютной гарантией того, что вы не потерпите поражения на своём пути к успеху.

Сотрудничество - это добровольная кооперация и координация усилий с целью решения конкретных задач. Если совместная работа основана на принципе добровольности и сознательного взаимовыгодного выбора - это ведёт к созданию сплочённого, высокопроизводительного коллектива.

Сотрудничество с другими повышает производительность труда, но будет ли это повышение временным или постоянным, зависит от мотива, который объединил людей. Если все члены группы заинтересованы в сотрудничестве и идут на него сознательно и добровольно, высокая эффективность совместной работы будет иметь длительный характер.

Принцип эффективности сотрудничества применим как в производственной сфере деятельности, так и в личной жизни. В сотрудничестве, как в любви или дружбе, нельзя получать, не отдавая. Вы нуждаетесь в помощи других, они - в вашей. При этом, вы делитесь с другими лучшим из того, чем обладаете сами. Жадность и эгоизм не должны поселиться в ваших душах.

Специалисты США в области преуспеяния С.Дип и Л.Сесмен в книге «Верный путь к успеху: 1600 советов менеджерам» приводят 11 способов налаживания связей:

1. Собирайте визитки, раздавайте свои.
2. Делайте записи на обратной стороне каждой полученной визитки. Запишите: где, когда вы познакомились и что хотите о нём запомнить.
3. Читайте публикации, касающиеся вашей области. Чьи имена вам нужны?
4. По крайней мере раз в год посещайте профессиональные конференции. Познакомьтесь там как можно с большим количеством людей.
5. Отправьте поздравления коллегам, завоевавшим признание.
6. Будьте активны в общественных и профессиональных группах.
7. Работайте в комитетах и комиссиях.
8. По крайней мере раз в месяц устраивайте ленч (второй завтрак после полудня) с коллегами за пределами компании.
9. Если вы менеджер среднего звена, имейте друзей из менеджеров высшего звена.
10. Имейте под рукой список телефонов и адресов.
11. Подружитесь с редактором информационного бюллетеня компании. О вас будут часто сообщать.

То, что вы разделили с другими, вернётся к вам сторицей; то, что вы припрятали - обесценится!

13. Учитесь на собственных ошибках и неудачах.

Человеку свойственно ошибаться. Не ошибается только тот, кто ничего не делает. Поэтому неудача должна восприниматься как очередной экзамен, устроенный жизнью, и как проверка на прочность ваших идей, целей, убеждений. Лучше узнав себя, оценив свои силы, вы сможете действовать успешнее, допуская меньше промахов.

Неудача, в зависимости от вашего отношения к ней, может стать как вашей бедой, так и стимулом на пути к успеху. Американский изобретатель и предприниматель Т.Эдисон на пути к созданию электрической лампочки произвёл более 10.000 неудачных опытов, прежде чем он натолкнулся на верное решение. Позже Т.Эдисон писал: «Наши недостатки – есть продолжение наших достоинств. Только поражения помогут вам открыть в себе второе дыхание, узнать о своих потенциальных возможностях. Только активно двигаясь вперёд, ошибаясь, падая и вновь поднимаясь, вы имеете шансы добиться серьёзного успеха».

Любая неудача является источником ценных знаний. При этом, люди, испытав поражение, становятся мудрее и опытнее. Учитесь на собственных ошибках трудно, но это важнейшая составляющая науки личного успеха.

Ваши ошибки и поражения могут научить вас чему-либо полезному только в том случае, если вы обладаете позитивной психологической установкой. То, что с вами произошло, является трагедией только в том случае, если вы сами относитесь к этому событию трагически. Поражение - это то, что вы сами считаете поражением.

Ваше отношение к неудаче определяет дальнейшее развитие событий, обуславливает ваши будущие победы или поражения. Человек, обладающий позитивной психологической установкой, стойко переносит трудности и не впадает в депрессию, в отличие от того, кого негативная психологическая установка заставляет переживать мелкую неудачу как вселенскую катастрофу и ввергает в уныние.

Основные наиболее распространённые *причины неудач*:

1. Привычка плыть по течению, не ставя перед собой чётко сформулированной цели.
2. Привычка вмешиваться в чужую жизнь.
3. Недостаточное образование, полученное в результате самостоятельного обучения.
4. Отсутствие самоконтроля, проявляющееся как во вредных излишествах, так и в нежелании использовать благоприятные возможности.
5. Отсутствие честолюбия.
6. Слабое здоровье как результат нерационального питания и заикленности на негативных мыслях.
7. Влияние несчастливого детства.
8. Отсутствие настойчивости и последовательности.
9. Негативная психологическая установка.
10. Отсутствие эмоционального контроля.
11. Желание добиться многого, не прикладывая достаточных усилий.
12. Неумение быстро принимать конкретные решения, когда имеется вся необходимая информация.
13. Один или более из семи основных страхов: страх бедности, отрицательного мнения окружающих, страх потери здоровья, любви, молодости, свободы, страх смерти.
14. Ошибка в выборе спутника жизни.
15. Перестраховка или отсутствие осторожности.
16. Ошибка в выборе профессии.
17. Нерациональная трата времени и денег.
18. Отсутствие контроля за речью.
19. Нетерпимость.
20. Неумение работать с другими в духе гармонии.
21. Предательство.
22. Отсутствие творческого воображения.

23. Эгоизм и тщеславие.
24. Жажда мести.
25. Нежелание предпринимать дополнительные усилия.

Это довольно полный список, и, возможно, не одну, а даже несколько причин неудач из вышеприведенных вы с полным основанием должны отнести на свой счёт.

14. Развивайте творческое отношение к делу.

Способность мыслить - величайшая ценность, дарованная человеку. Мозг человека обладает способностью анализировать, выбирать, он так же может творить, рождая новые идеи. Разум работает с образами, а не словами. Следовательно, важно не то, что вы говорите, а то, что вы представляете. Творческое видение двигает вперёд науку, технику, искусство и позволяет поддерживать высокий уровень жизни. Оно всегда ищет путь к совершенствованию.

Воображение - это одна из высших функций разума, упражнение для него, ключ к успеху, секретная дверь к душе человека, движущая сила всех ваших попыток изменить мир к лучшему. Это способность может быть как врождённой, так и выработанной человеком сознательно.

Творческое видение базируется не на материальной заинтересованности; оно опирается на прошлое, но смотрит в будущее. На него влияют сила разума и опыт, оно использует новые средства и методы.

Воображение, подобно мышлению, бывает двух видов: синтезирующее и творческое. Синтезирующее воображение оперирует известными фактами, сочетая их в новых комбинациях или перенося из одной области применения в другую. Оно предоставляет в ваше распоряжение всю сумму знаний, накопленных человечеством, но, подобно любому другому принципу науки успеха, требует проявления личной инициативы и увлечённости своим делом. Синтезирующее воображение не определяется полученным образованием. Т.Эдисон ходил в школу всего три месяца. Он был вынужден зарабатывать на жизнь, служа телеграфистом, его почти отовсюду увольняли. Он рано начал терять слух и, в конце концов, почти полностью оглох, но всю жизнь активно работал, стремясь осуществить все свои идеи, и всегда верил в успех. Т.Эдисон собрал коллектив профессионалов, химиков и механиков, которые и довели его изобретение электрической лампочки до предельного совершенства, подобрав необходимый материал и толщину спирали, количество оставшегося воздуха и форму колбы.

Творческое воображение базируется на подсознании. Именно творческое воображение рождает новые идеи. Так, Архимед увидел во сне «законы рычага», Д.Уатт – изобретённую им паровую машину, Д.И.Менделеев - периодическую систему элементов, А.Эйнштейн – теорию относительности. В полудрёме канадский физиолог Ф.Бантинг открыл инсулин, И.И.Мечников

– явление фагоцитоза. Немецкий химик Ф.Кекуле, прикорнув у камина, открыл структурную формулу бензола - бензольное кольцо. Итальянский композитор Д.Тартини слышал во сне, как кто-то играл сонату, которую он записал проснувшись. Ф.Вольтеру приснился новых вариант его «Генриады». Многие открытия исторического значения были сделаны во время болезни. Английскому натуралисту А.Уоллесу теория естественного отбора снизошла в момент приступа малярия. А.Энштейну идея обобщения понятий пространства и времени пришла, когда он болел и лежал в постели.

Уже в античную эпоху считалось, что человеческий разум является частью более могущественного разума, который мыслители именуют по-разному: универсальный подсознательный разум, бесконечный интеллект, коллективное бессознательное сверхсознание или суперсознание, Бог, энергоинформационное поле и т.д. и т.п. Так Сократ, А.Шопенгауэр, Ж.Руссо, У.Блейк, Л.Бетховен, В.Вагнер, И.Гёте, В.Моцарт утверждали, что им диктовали откуда-то извне, из сверхсознания.

Увлечённость своим делом стимулирует работу подсознания и, следовательно, творческого воображения. Творческое видение позволит вам принимать решения быстро и уверенно, и при необходимости менять решения, если вы убедились, что они ошибочны. Творческое видение поможет вам избавиться от страха перед мнением других людей, примирит вас с самим собой, если ваши поступки честны и справедливы. В вашей жизни не должно случаться ничего, что не было бы инициировано вами. Творческое видение – это сила, которая побуждает вас развивать и проявлять личную инициативу.

Чтобы стимулировать воображение, необходимо больше времени уделять учёбе, размышлению, обдумыванию своих планов. Тогда, на время приостановив напряжённый интеллектуальный труд, вы услышите внутренний голос, который подскажет вам решение стоящей перед вами задачи. Всё, что может быть постигнуто и задумано, может быть создано.

15. Берегите здоровье.

Душа и тело - это единое целое, они взаимозависимы, поэтому для хорошего физического состояния необходима позитивная психологическая установка, которая является характерным признаком хорошего здоровья. Выработайте полезные, здоровые привычки в работе, отдыхе, учёбе и питании. Поддерживайте хорошее физическое и душевное здоровье, используйте метод самовнушения (постоянно говорите себе: «С каждым днём я чувствую себя всё лучше и лучше»), избавьтесь от деструктивных мыслей и влияний, ведите здоровый образ жизни.

Питайтесь, по возможности, разнообразно. Организм должен получать широкую гамму веществ, необходимых для его нормального функционирования. Никогда не принимайте пищу, находясь в состоянии страха, тревоги или гнева. Ещё хуже, если вы привыкните сопровождать

любой стресс приёмом пищи. Это приводит к нежелательным физиологическим процессам в организме и к избыточному весу. Очень важна умеренность в питании и употреблении алкоголя.

Сочетайте работу с игрой, напряжённый умственный труд с разумными физическими нагрузками, серьёзное отношение к делу с юмором, и вы будете на верном пути к здоровью и счастью. Ваш организм нуждается в регулярном отдыхе и восстановлении работоспособности перед очередным трудовым днём. Полноценный отдых требует полного отключения от забот и тревог рабочего дня. Вы должны переключить своё внимание на какие-нибудь другие объекты или виды деятельности. Это может быть садоводство, прослушивание любимых музыкальных произведений, чтение художественной литературы, или что-то ещё, что интересует вас. Ещё лучше, если вы увлечётесь каким-либо видом спорта. Физическая нагрузка не только позволит отдохнуть от умственной деятельности, но и укрепит ваше здоровье. Регулярные физические нагрузки благотворно повлияют на ваше физическое и душевное состояние, избавят вас от вялости и лени. Они также разовьют в вас настойчивость и упорство.

Вы должны получать положительные эмоции от каждого, даже незначительного, успешного действия. Психологическое удовлетворение – важнейшее условие душевного здоровья. Помните, что от вас зависит, будете ли вы жить долго и наслаждаться прекрасным здоровьем. Говорите себе: «Я здоров! Я счастлив! Я отлично себя чувствую!»

16. Планируйте затраты времени и денежные расходы.

Время и деньги – ценные ресурсы, которых никогда не бывает в избытке. Если вы научитесь бережно относиться ко времени, не тратить его впустую, то вы сможете посвятить сэкономленное время быстрому достижению цели.

Очень полезно было бы посмотреть на свой жизненный путь и провести некоторый анализ его. Поставьте перед собой, предложенные Н.Хиллом нижеследующие вопросы и дайте на них искренние ответы, чтобы разобраться в своих недостатках. Не прибегайте к самообману, щадя своё самолюбие и закрывая глаза на неприятные факты:

1. Вы поставили перед собой цель? Каким образом вы собираетесь её осуществить? Сколько времени ежедневно вы посвящаете реализации своих планов? Как часто вы обдумываете ваши планы и вносите необходимые коррективы?

2. Насколько значима для вас цель, к которой вы стремитесь? Стала ли она вашей страстью, вашей навязчивой идеей?

3. Что вы собираетесь предложить взамен, чем бы вы пожертвовали ради достижения своей цели? Вы уже занимаетесь этим или только собираетесь начать?

4. Какие шаги вы предприняли для того, чтобы привлечь к сотрудничеству необходимых специалистов? Как часто вы общаетесь с коллегами?

5. Вы уже научились воспринимать временные неудачи как знак того, что необходимо приложить больше усилий? Учитесь ли вы на собственных ошибках, извлекая из каждого поражения ценные уроки?

6. На что вы тратите большую часть времени - на то, чтобы осуществлять свои планы или на то, чтобы искать оправдание своей бездеятельности при появлении разных препятствий на вашем пути? (Кто хочет делать - делает, кто не хочет - ищет оправдание своей бездеятельности).

7. Как часто вы отказываетесь от приятного времяпрепровождения, чтобы посвятить больше времени работе?

8. Вы относитесь к каждому мгновению жизни как к единственному и неповторимому?

9. Понимаете ли вы, что ваше теперешнее положение - это результат ваших действий в прошлом? Вы довольны вашей жизнью? Вы готовы начать изменения в своей жизни?

10. Ваша позитивная психологическая установка достаточно устойчива? Она обычно позитивна? Не подвержены Вы нытью, недовольству, осуждению?

11. Как часто вы проявляете инициативу? Пытаетесь ли вы осуществить свои идеи на практике?

12. Рассчитываете ли вы на то, что ваш успех будет следствием везения, что вам когда-нибудь просто улыбнется удача? Или вы считаете, что успех - это результат ваших собственных усилий? Когда вы намерены всерьез взяться за дело?

13. Вы знаете человека, чья жизнь или деятельность способна вас воодушевить? Как часто вы общаетесь с ним? Как часто вы берёте с него пример?

14. Как часто вы делаете больше, чем входит в ваши обязанности, прикладываете дополнительные усилия? Вы с удовольствием берётесь за дополнительную работу или вам надо себя принуждать?

15. Насколько вы привлекательны как личность? Вы смотрите на себя в зеркало каждое утро и стараетесь сделать вашу улыбку более приятной и непринуждённой?

16. Верите ли вы в Высший Разум? Вдохновляет ли вас эта вера на конструктивную, созидательную деятельность?

17. Пытаетесь ли вы лучше контролировать свои действия и чувства? Как часто вы действуете под влиянием неконтролируемых эмоций, совершая поступки, о которых потом жалеете?

18. Вы избавились от чувства страха? Как часто он овладевает вами? Как вы собираетесь с ним бороться?

19. Как часто мнение других людей кажется вам непреложным фактом? Как часто вы полагаетесь на собственное мнение при разрешении ваших проблем?

20. Как часто вы устанавливаете сотрудничество, предлагая его сами? Вы делаете это дома, в офисе или в кругу единомышленников?

21. Полагаетесь ли вы на собственное воображение? Пытались ли вы когда-нибудь разрешить проблему, применяя творческий подход? Какие проблемы вы могли бы разрешить подобным образом?

22. Вы уделяете внимание своему здоровью, разумно чередуя нагрузки и отдых? Вы собираетесь заняться своим здоровьем в будущем году? Почему вы не можете начать немедленно?

Этот список вопросов должен дать вам повод к размышлению.

Ваше отношение к жизни определяет ваше отношение ко времени. По этому признаку людей можно разделить на две категории: люди действия и люди, ведущие пассивный образ жизни. Человек, занимающий в жизни активную позицию, видит в работе источник своей независимости и материального благополучия. Он выбирает работу, соответствующую его склонностям, образованию и темпераменту. Люди действия владеют собой с помощью самоконтроля. Они ставят перед собой задачи и стремятся к их выполнению. Их мысли заняты тем, к чему они стремятся. Они не тратят времени на мысли о нежелательных вещах. Человек действия первым делом создаёт коллектив единомышленников. Он не трудоголик и понимает, что жизнь не ограничивается работой и культивирует в себе многосторонность интересов. Люди действия получают от жизни гораздо больше удовольствия, чем те, кто ведёт себя пассивно, потому что с каждым днём приближаются к желанной цели.

Из рабочего времени 60% должно планироваться, 20% резервироваться и 20% - отдано на удовлетворение личных интересов и потребностей. Решать те или иные задачи следует в соответствии с принципом приоритетности, который устанавливается по срочности и важности дела. Срочные и важные дела следует выполнять самому и немедленно. Срочные менее важные дела должны быть делегированы сотрудникам. Менее срочные, но важные задачи следует полностью или частично поручать своим сотрудникам. От решения задач несущественных и несрочных нужно воздерживаться.

Американский исследователь А.Лакейн в книге «Как стать хозяином своей судьбы» делится опытом, как он экономит время. «Я стараюсь получить удовлетворение от каждой минуты своей жизни, имеющейся в моём расположении. Я – убеждённый оптимист. Я стараюсь идти от победы к победе. Я не трачу время на переживания по поводу своих неудач. Я

постоянно напоминаю себе: «Всегда можно найти достаточно времени для того, чтобы сделать важные вещи». Я не читаю газет и журналов, а лишь проглядываю заголовки, для того чтобы знать о происходящем в мире. Я бегло проглядываю книги в поисках интересных мыслей. У меня нет телевизора. Я анализирую свои привычки для того, чтобы избавиться от вредных или для их улучшения. Я раз и навсегда покончил с «ожиданиями» и полезно использую каждую освободившуюся минуту. Каждый день я просматриваю список моих жизненных целей и определяю, с помощью каких действий я смогу добиться их осуществления. Первое, что я делаю утром – это планирую свою деятельность на целый день и распределяю дела по степени их значимости. Я заранее составляю расписание своей деятельности на три месяца вперёд. Я предоставляю себе возможность отдохнуть и даю себе особые награды, когда я завершаю важные дела. Я делаю важные по значению дела в первую очередь и стараюсь отбросить непроизводительную деятельность. Я сосредотачиваюсь последовательно в каждый данный момент только на одном предмете. Я стараюсь сделать творческую работу в одиночестве по утрам. Я ставлю точные сроки для завершения дел. Я стараюсь не растрачивать попусту время других людей. Я стараюсь поручить исполнение дел другим людям. Я стараюсь как можно меньше плодить бумаг и выбрасываю как можно больше ненужных бумаг. Все мои вещи имеют свои определённые места, поэтому я трачу минимум времени на их поиск. По выходным дням я стараюсь не думать о работе. Я довольно часто расслабляюсь и «ничего не делаю». Во время работы я стараюсь свести болтовню к минимуму. Я постоянно задаю себе вопрос: «Как сейчас можно потратить время в наибольшей пользой».

Разумно сбалансировать затраты времени и денежные расходы как на производстве, так и в личной жизни. Тщательно проанализируйте все ваши действия, чтобы понять, на что уходят время и деньги, чтобы избежать ненужных трат и разумно использовать время. Учитесь, размышляйте и планируйте затраты времени. Планируйте расходы и время разумно на потребности достижения цели. Составьте тщательно разработанный план использования прибыли, установив, какую долю вы будете тратить и какую откладывать, создавая неприкосновенный запас. Вы добьётесь своего, когда всё распланируете.

17. Используйте законы природы.

Каждая проблема, с которой вы сталкиваетесь, говорит о том, что вы нарушили сознательно или по незнанию один или более законов природы. А они играют центральную роль в достижении успеха и счастья в жизни. Познакомимся с некоторыми из них.

Согласно *закона контроля* мы обязаны взять собственную жизнь под контроль. Это одна из главных наших обязанностей, которая создаёт

достаточно прочный фундамент для построения счастья и успеха в будущем. Самодисциплина, владение собой, самоконтроль – всё это начинается с контроля над собственным мышлением. Вы должны чётко знать, чего хотите и постоянно держать это в своих мыслях. Только ваши собственные мысли в сложившихся ситуациях заставляют вас жизнеутверждающе чувствовать и уверенно действовать. Ощущение контроля и уверенности в себе дают огромное преимущество человеку, имеющему цель и план её осуществления.

Закон причины и следствия, названный железным законом Вселенной, утверждает, что всё происходит по какой-либо причине вне зависимости от вашего знания о ней. Нет ничего случайного. И для успеха, и для неудачи есть конкретные причины.

Одной из версий закона причины и следствия является принцип сева и жатвы, который именуют законом «что посеешь, то и пожнёшь». Он гласит, что можно пожать только то, что посеяли и что всё пожираемое вами сегодня, есть результат посева в прошлом.

Ваши мысли служат главной причиной существующих условий вашей жизни. Мысли есть причины, а условия есть следствия. Изменив мышление, вы измените качество своей жизни. Вы всегда получите от жизни то, что в неё вложили. А вклад всегда находится под вашим контролем.

Закон веры гласит, что всё, во что вы горячо верите, становится реальностью. Ваши убеждения настраивают вас на успех или провал. Вооружившись доброжелательным взглядом на мир, вы считаете, что мир – это замечательное место для жизни. Вы верите, что вокруг много возможностей, верите в хорошее будущее, в себя и в других. Вы в достаточной степени оптимистичны, поэтому чрезвычайно подвижны, энергичны, позитивно настроены и веселы.

Закон ожидания констатирует: всё, чего вы ожидаете с уверенностью, становится вашим же выполняемым пророчеством. Другими словами, вы получаете не обязательно то, чего хотите от жизни, а то, что ожидаете от неё. Добившиеся успеха уверены в себе. Они ожидают свой успех, ожидают, что будут счастливы, и они редко разочаровываются в своих ожиданиях. Люди, работающие под началом человека с положительными ожиданиями, всегда счастливее, лучше работают и успевают сделать больше, чем те, чей начальник негативист и увлекается критикой. Вы оказываете огромное влияние на личность, поведение и результаты работы тех, кто полагается на ваше руководство и поддержку. Многие люди, добившиеся успеха, приписывают значительную часть своих достижений влиянию того человека, которого они уважали, кто непрерывно выражал уверенность в их способности достичь большего.

Вы никогда не можете подняться выше собственных ожиданий. Поскольку они находятся под вашим полным контролем, будьте уверены,

что ваши ожидания полностью соответствуют тому, что должно произойти по вашему желанию. Всегда ожидайте от себя только самого хорошего, самого лучшего. Сила положительных ожиданий уже сама по себе способна изменить вашу личность, всю вашу жизнь.

Закон притяжения гласит, что вы представляете собой живой магнит. Вы постоянно привлекаете в свою жизнь людей и ситуации, находящиеся в гармонии с вашими доминирующими мыслями. Подобное притягивает подобное. Как только вы уяснили чего хотите и какие люди вам требуются, вы привлечёте в свою жизнь всё, что нужно. Человек, постоянно настроенный на процветание, привлекает многообещающие идеи и возможности. Позитивно мыслящие бизнесмены привлекают ресурсы, поставщиков и банкиров, необходимых им для успешного ведения дел. Можно дисциплинировать и самосовершенствовать себя, сосредотачивая собственные мысли на том, что нужно, и отказываясь думать о нежелательном.

Закон соответствия – один из важнейших законов и во многом обобщает и объясняет все остальные. Он гласит: «Что внутри, то и снаружи». Это означает, что ваш внешний мир есть отражение мира внутреннего. То, как люди откликаются и реагируют на вас, отражает ваше отношение к ним и ваше поведение. Единственный способ поменять что-то снаружи – это измениться внутри. Нужно изменить себя. Нужно внутренне стать другим человеком, прежде чем результаты появятся внешне.

Закон ментальной (мыслительной) эквивалентности называется ещё законом ума. По сути он утверждает, что мысли материализуются. Они рождаются и начинают жить своей жизнью. Сначала - вы их хозяин, а затем они начинают распоряжаться вами. Вы почти всегда поступаете таким образом, который сообразуется с вашими мыслями. Наконец вы превращаетесь в то, о чём думаете. Ваши доминантные мысли и устремления становятся вашей реальностью. Ваша сегодняшняя жизнь – это результат всего предшествующего хода ваших мыслей. Изменив своё мышление, вы меняете и свою жизнь.

Существует ещё три ментальных (мыслительных) закона, которые следует понять для эффективного перепрограммирования своего мозга и последующего изменения собственного будущего. Это *закон привычки*, закон практики и закон эмоций. В них содержатся жизненно важные ответы на вопросы об успехе и счастье.

Практически всё, что вы делаете, является результатом привычки. Почти 95% ваших поступков и реакций являются автоматическим, подсознательным откликом на воздействие окружающей среды. Привычный способ мыслить, чувствовать, говорить и вести себя часто является препятствием на пути к достижению цели. Привычки хороши только до тех пор, пока служат вам, пока способствуют положительному

совершенствованию вашей жизни. Помните, что плохие привычки формируются очень легко, а хорошие привычки – с трудом. Ваша задача состоит в установлении нужных для преуспевания хороших привычек.

Все привычки приобретаются, а следовательно, от них можно и избавиться. *Закон практики* утверждает, что всякое часто повторяемое действие или мысль становится новой привычкой. Можно выработать любую желаемую привычку.

Закон эмоций гласит, что 100% принимаемых вами решений и последующих действий основаны на эмоциях, так как они заряжают энергией ваши мысли. Мысль, лишённая эмоций, не в состоянии влиять на вас тем или иным способом. Существует две основные категории эмоций – желание и страх. Очень важно сосредотачивать мысль на желаемом и удерживаться от размышлений о пугающем. Счастливые, удачливые люди осознают силу своих мыслей и стремятся сделать их позитивными и конструктивными.

Для изменения направления жизни вы во-первых искренне должны хотеть перемениться. У вас должно быть сильное жгучее желание стать выше, лучше, богаче, чем вы были раньше, основанное на необходимости перемен. Многие говорят, что хотят измениться, но в глубине души они совсем не желают отказаться от прежней жизни и упорно трудиться для изменения самого себя.

Итак, всеми нами управляют приобретённые в течение жизни хорошие и плохие привычки. Силы природы делают эти шаблоны неотъемлемой частью нашего мышления. Они не изменяют их, пока вы сами сознательно их не пересмотрите. О многих вы знаете, но некоторых нежелательных привычек вы не замечаете. Каждая из них возникает сознательно или подсознательно, и каждую можно изменить или искоренить, правильно используя силу сознания. У вас есть такая возможность. Любая вредная привычка может быть заменена полезной. В этом заключена суть науки успеха. Добровольная, созидательная выработка у себя какой-либо привычки имеют три следующих аспекта: пластичность, частота повторения и интенсивность испытываемых положительных эмоций.

Пластичность – это способность меняться. Она подразумевает, что раз ваш выбор сделан, вы удержите приобретённое свойство до того времени, когда обстоятельства потребуют очередного изменения, и вы не вернётесь к прежнему. Вы можете меняться под влиянием не зависящих от вас обстоятельств или по собственной воле.

На скорость усвоения какой-либо привычки существенно влияет частота повторения соответствующего акта. Повторение – мать привычки. От частоты повторения зависит успех вашего дела.

Концентрация внимания на том, что вы делаете, ускорит выработку необходимой привычки. Вы должны внедрить привычку в область

подсознания, и тогда она станет второй натурой. Держите под контролем вашу психологическую установку, развивайте силу воли, увлекитесь вашей интересной проблемой и приобретёте новую ценную привычку.

Для успешной жизнедеятельности на Земле необходимо жить в полном согласии с семью *законами Космоса*:

- устремление – стремительное движение к цели;
- здоровье и энергия;
- жизненность и активность;
- логика и знания;
- воля и решительность;
- красота и гармония;
- любовь и вдохновение.

Законы природы - это сила, которую вы в состоянии заставить работать на себя. Они действуют везде и всегда. Вы можете жить и работать, взяв в союзники универсальные законы природы. Путём многократного повторения можно какое-либо действие сделать привычным, то есть закрепить его в своём сознании.

Нужно иметь обыкновение изменять плохие привычки на хорошие. Развивайте те привычки, которые помогут вам достигнуть желаемого.

2.3 Уроки преуспеяния

Американский миллионер, специалист в области преуспеяния личности Х.Маккей написал чрезвычайно полезную, весёлую и занимательную книгу «Как уцелеть среди акул: опередить конкурентов в умении продавать, руководить, стимулировать, заключать сделки». Эта монография на рынке США стала бестселлером №1. Книга представляет собой богатейшую сокровищницу сведений, жизненные уроки, которые вы можете немедленно начать применять в ваших делах, в личной жизни, в отношениях с людьми, чтобы легче достичь цели. Х.Маккей ставил перед собой следующие цели в жизни: быть хорошим мужем, хорошим отцом, хорошим бизнесменом и активно участвовать в общественной жизни своего города. Ему удалось достичь всего этого, и он знакомит нас с тактикой выживания в условиях беспощадной конкуренции. Он пишет: «Спросите аудиторию, состоящую из предпринимателей, какой звук является самым приятным в мире, и они выскажутся в том духе, что это похрустывание новеньких банкнот или глухой удар от падения на тротуар безжизненного тела конкурента».

Ознакомимся с некоторыми советами Х.Маккея.

Всегда имейте перед глазами какой-либо пример для подражания даже спустя много времени после того, как сами превратитесь в образцы для подражания. Изучайте их, следуйте им, соревнуйтесь с ними и пытайтесь

превзойти их. Разве есть лучший способ узнать свои возможности, быть довольным собой и добиться желаемого, чем стараться стать таким же, как люди, которыми вы восхищаетесь?

Умение воображать, что ты уже достиг желаемого, представляет собой одно из самых мощных средств, способствующих осуществлению поставленных перед собой целей. В своё время проводилось обследование уцелевших узников концентрационных лагерей. Какими общими особенностями обладали люди, которые сумели там выжить? Видный австрийский психолог В.Франкл в одном из своих выступлений сказал: «Есть только одна причина, по которой я нахожусь здесь. Я мечтал, что когда-нибудь окажусь здесь, чтобы рассказать вам о том, как мне удалось выжить в нацистских концлагерях. Другие мои товарищи по заключению потеряли надежду. Я никогда раньше здесь не был, я никогда раньше не видел никого из вас, я никогда раньше не произносил эту речь. Но в своих мечтах – тысячи раз выступал перед вами и произносил эти слова».

Если вы твёрдо решили стать «крутым парнем», то, как говорит житейский опыт, вам необходимо культивировать в себе прежде всего следующие качества: способность к интенсивной деятельности, справедливость, умение поддерживать неизменно высокую эффективность своего личного труда, готовность дать отпор немедленно, умение отмахиваться от критики подобно утке, стряхивающей с себя воду.

«Я очень верю в удачу, - сказал канадский юморист С.Ликок, - и чем напряжённее я работаю, тем удачливее я становлюсь». Существуют ещё два других необходимых качества, которыми должны обладать те, кто стремится к вершинам: продуманная система тренировки (обучения) и железное упорство. Великие музыканты никогда не перестают брать уроки, никогда не перестают совершенствоваться. Известный польский пианист А.Рубинштейн говорит, что если он не будет упражняться один день, он один заметит ухудшение качества своего исполнения. Если он пропустит два дня, это заметят критики. А если он пропустит три дня, это заметят слушатели. Независимо от того, чем вы занимаетесь, вы можете делать это всё лучше и лучше.

Учение – это пожизненный процесс. Работайте по полдня каждый день. А какие именно полдня, это уж неважно...первые 12 часов или вторые 12 часов. Первые 5 дней недели с понедельника по пятницу включительно, вы работаете, чтобы не отстать от конкурентов. А вот по субботам и воскресеньям вы стараетесь их обойти. Подыщите себе такое занятие, которое вам по душе, и сделайте так, чтобы оно принесло вам доход.

Американский учёный в области мотивации поведения и успеха личности З.Зиглар в книге «Умение добиваться успеха для "чайников"» приводит основные факторы, оказывающие по его мнению решающее воздействие на успех людей: убеждённость в необходимости успеха,

приверженность поставленной цели, трудолюбие, высокая работоспособность, любовь к делу, которым занимаешься; наслаждение от работы, единство слова и дела, твёрдость характера, последовательность, уравновешенность, упорство, дисциплина, самоконтроль, воспитание, положительные эмоции, чувство юмора, удача, обаяние личности, уверенность, увлечённость, страстное желание, интерес.

Древнеримский философ, политический деятель, писатель и поэт Л.Сенека утверждает, что большая часть нашей жизни уходит на ошибки и дурные поступки, значительная часть протекает в бездействии и почти всегда вся жизнь состоит в том, что мы делаем, не то, что надо.

Наши отечественные специалисты в области научной организации труда выявили *некоторые неперенные условия успешной работы*:

1. Последовательность и система – едва ли не самые важные из них. К работе следует приступать по привычке, не дожидаясь появления желания или вдохновения. Эти гости, по утверждению П.И.Чайковского, не любят посещать ленивых. Ту же самую мысль на Востоке выражают иначе: медленно иди в гору, и ты достигнешь вершины. Иными словами, работайте систематически, последовательно достигая цели, не торопясь. Нежелание трудиться может быть вызвано вовсе не безволием или ленью, а биоритмологией, то есть влиянием природных биологических ритмов.

2. Ритм. Работоспособность меняется в течение суток. Выявлено пять физиологических подъёмов: около 5, 11, 16, 20 и 24 часов (по зимнему времени) и столько же спадов – около 2, 9, 14, 18 и 22 часов. Кроме того отдельным людям присущи индивидуальные, благоприятные для работы периоды суток.

Любители утренних часов – «жаворонки» - просыпаются рано и наиболее активны в первую половину дня. Их среди нас примерно 15-20%. У «сов» пик работоспособности приходится на вечер. Каждый третий человек «сова». Примерно половина людей вообще не замечает этих пиков и действуют по обстоятельствам или по привычке – это аритмики, «голуби». Есть люди, которые периодически, в зависимости от сезона, ведут себя то как «жаворонок», то как «сова». Имеются тесты, с помощью которых можно определить свою принадлежность к тем или иным типам.

3. Порядок. Есть немало людей, которые убеждены, что на рабочем месте у них вовсе не хаос, а ведомый только им порядок. В действительности же – это безалаберность, беспорядочность, за которую приходится платить большой затратой времени и нервной энергии на поиски необходимого. Закончив дело, возьмите себе за правило убрать ненужное.

4. Сосредоточенность. Внимание, говоря словами русского педагога К.Д.Ушинского, есть именно та дверь, через которую проходит всё, что

только входит в душу человека из внешнего мира. Не следует хвататься за несколько дел сразу, это верный способ вечно спешить и ничего не успевать.

5. Будьте собранны. Чтобы не спешить утром, приготовьте всё, что нужно с вечера. Не позволяйте мелочам испортить вам день. Приучите себя к автоматическим действиям перед уходом из дому: проверить взято ли всё необходимое и в порядке ли то, что остаётся дома. Составьте список вылетающих из головы мелочей и держите его перед глазами.

6. Слушайте. Это нужно для того, чтобы сразу же чётко уяснить себе: кто, что, где, когда, как и почему. Выделяйте главное.

7. Заведите записную книжку. Она отчасти поможет восполнить отсутствие феноменальной памяти. Это собственное «справочное бюро» и клад успешных мыслей.

8. Не забывайте о перерывах. Физиологи рекомендуют устраивать перерывы в одно и то же время. Хорошо восстанавливается работоспособность после интенсивной физической нагрузки. Замечено, что человек по-настоящему отдыхает от одной работы, когда берётся за другую. Меняйте род занятий. Установлено, что одновременно работает лишь несколько миллионов нейронов мозга, а миллиарды бездействуют. Поэтому переключение с одной работы на другую не только не увеличивает усталость, но и даёт отдых тем клеткам мозга, которые интенсивно работали.

9. Контролируйте себя. Закончив работу спросите себя, куда ушло время. Сделайте ревизию сделанного: всё ли из важного и срочного выполнено. Составьте план работы на завтра.

У истоков успеха находится мечта. Именно с мечты, пусть самой маленькой, начинается большая жизнь. То, как мы используем воображение, чтобы воплотить свои мечты, и определяет наш успех, хорошее самочувствие и, в конечном итоге, счастье.

Большинство людей видят своё будущее как жизнь, полную трудностей. В то же время люди, чьи мечты нацелены на успех, видят свою жизнь главным образом как деятельность. Для них это путь к продвижению наверх, престижу и большим заработкам.

Американскими исследователями установлено, что преуспевающие люди, как правило, наделены «авантюрным» складом ума и обладают следующими качествами: весьма часто неудовлетворенны существующим положением – им всегда мало; они способны на спонтанные, быстрые решения; они подсчитывают долю риска, но затем бесстрашно движутся вперёд, изучая обстоятельства, взвешивая недостатки и планируя последующие шаги; у них свободное отношение ко всему новому и непривычному, поэтому они быстро адаптируются в любой экстремальной ситуации; у них высокая самооценка. И никакие неудачи не способны сломить

их воли. Они оценивают неудачи как полезный урок: каждое препятствие – стимул к движению вперёд.

Каждый из нас сможет сделать из своей жизни рай либо ад в зависимости от того, какие мечты для этой жизни изберёт. Выигрывают только те, кто представляет свою будущую жизнь как рай. Те же, кто видит её как ад, проигрывают. Проигравшие почти всегда пессимисты, эгоисты и хотят получить всё даром. Выигравшие знают, что бесплатных обедов не бывает, за всё нужно платить.

Развивая свою мечту, превращая её в успех, человек словно выращивает сад. Верный выбор зерна мечты играет главную роль в нашем стремлении к лучшей жизни. При подборе зерна мечты, ключевое значение играют два вопроса: «Что я хочу сделать?» и «Какая потенциальная выгода кроется в зерне моей мечты?» Ключом к полноценной жизни является умение обнаружить и развить свою ведущую, главенствующую способность, основанную на имеющихся природных задатках. В своих мечтах, по сути дела, мы хотим получить от жизни как можно большую выгоду, поскольку выгода – это мера успеха, это награда за наш труд. Чётко осознай, кем ты можешь стать, чего можешь достичь и что можешь иметь.

Предмет мечты должен постоянно находиться в вашем сознании, вокруг него должны непрестанно роиться мысли по его осуществлению. Чем выразительнее его картины в воображении, тем с большим энтузиазмом вы его воспринимаете. Поэтому следует постоянно создавать очень яркие зрительные образы желаемого.

Прежде чем укладываться спать, выберите минутку и запишите волнующие вас вопросы или любые задачи, решение которых вы ищете. Это программа для вашего подсознательного разума.

Постарайтесь окружить себя людьми с позитивным образом мыслей. Такие люди хотят, чтобы вы победили и ваши намерения реализовались. Расстаньтесь с теми, кто всё видит в мрачном свете и надейтесь, что вам повезёт.

Чтобы реализовать свою мечту, сосредоточьте всю свою энергию на одной цели, без остатка отдавшись её достижению. Никогда не ждите идеальных условий для её осуществления. Успех, счастье и богатство всегда достигается постепенно, шаг за шагом, и никогда – сразу.

2.4 Литература

Алдер Х. НЛП: современные психотехнологии. – СПб.: Питер, 2000. – 160 с.

Де Анджелис Б. Как изменить свою жизнь. – М.: Центрполиграф, 2000. – 346 с.

Дип С., Сесмен Л. Верный путь к успеху: 1600 советов менеджерам. – М.: Вече, 1995. – 384 с.

Крегер О., Тьюсон Д. Типы людей и бизнес: Как 16 типов личности определяют ваши успехи на работе /Пер. с англ. – М.: Вече, 1995. – 560 с.

Крофорд В. Три кита успеха. – СПб.: Питер Паблишинг, 1997. – 192 с.

Ларин И. Формула успеха: Практическое пособие по искусству жить на Земле. – СПб.: Невский проспект, 2000. – 160 с.

Маккей Х. Как уцелеть среди акул: опередить конкурентов в умении продавать, руководить, стимулировать, заключать сделки. – М.: Экономика, 1992. – 172 с.

Стэк Д. Алхимия прибыли. Как добиться успеха. Практические успехи деловым людям /Пер. с англ. – Минск: Парадокс, 1996. – 432 с.

Сухарев В.А. Психология добра и зла. – Донецк: Сталкер, 1998. – 416 с.

Таранов П.С. Секреты поведения людей: Опыт всемирной энциклопедии жизни людей в законах и примерах. – Симферополь: Таврия, 1995. – 544 с.

Трейси Б. Достижение максимума. – Мн.: Попурри, 2001. – 304 с.

Хилл Н. Думай и богатей. – К.: Молодь, 1993. – 160 с.

Хилл Н. Ключи к успеху. – Мн.: Попурри, 1997. – 320 с.

Холл Д. Стань первым! Как повысить ваши способности в несколько раз /Пер. с англ. – М.: Вече, 1996. – 448 с.

3 ЗАКОНОМЕРНОСТИ ПРЕУСПЕВАНИЯ И НЕУДАЧ

Иди вперед, не уступай сомнению -

Ведь нет проблемы вовсе без решения.

Р.Херрик

3.1 Программирование преуспевания

Развитие человеческих знаний необычайно ускоряется. Более половины учёных всей истории мира живут сейчас. Свыше половины открытий в области естественных наук были сделаны в прошлом веке. Больше половины товаров, произведенных за всю историю Земли, были созданы за период с начала 1800 года. Более половины всех книг написаны за последние 50 лет. Сейчас ежемесячно публикуется больше книг, чем было написано до рождения Колумба (1451г). Откройте свой взор новым возможностям.

Каждый из нас может и обязан быть преуспевающим. Стремление иметь успех не только обеспечивает в будущем материальное благополучие, но и порождает чувство удовлетворения, радости, обретения счастья. Подлинный успех и истинное счастье не только идут рука об руку, но дополняют и

усиливают друг друга.

Очень важно знать, что в настоящее время имеются, установленные в результате анализа жизненного пути и практической деятельности многих выдающихся, добившихся успеха людей, закономерности преуспевания и неудач. Их следует усвоить и использовать в своей жизни для того, чтобы вести плодотворную и счастливую жизнь.

Всемирно признанные мастера в области бизнеса выделяют важнейшие, на их взгляд, *универсальные знания, умения и способности, приводящие к успеху*, спрос на который неуклонно растёт:

- Бухгалтерский талант. Способность умело обращаться с деньгами и принимать решения в финансовых вопросах.

- Умение руководить. Способность сотрудничать с коллегами, подчинёнными и начальниками, отдавать распоряжения, демонстрировать уважение и понимание.

- Умение общаться. Способность результативно говорить и писать.

- Умение распределять время. Способность планировать его на отдельные виды, этапы работы и эффективно использовать.

- Умение вести переговоры. Способность объективно и взвешенно подходить к решению проблем.

- Умение выступать. Способность ясно выражать мысли, внушать и убеждать.

- Умение писать. Способность написать отчёт, памятную или докладную записку, распоряжение или письмо простым и доступным языком.

- Творческие и организаторские способности. Умение чётко обозначить проблему, предложить возможные способы её решения и выбрать оптимальный.

- Умение проводить собеседование. Способность получить информацию и сделать вывод, задать хороший вопрос и критически оценить ответ.

- Умение учить. Обладание навыками вложить знания в чужие головы, пробудить в них интерес и побудить учиться.

Мы имеем в своём распоряжении мозг, который является своего рода биологическим компьютером огромной мощности. Объём притекающей к мозгу крови у взрослого человека составляет около 15% общей циркуляции, а потребляет мозг 20-25% всего поступающего в организм при дыхании кислорода.

Современные учёные считают, что мозг человека «связан с биосферой планеты и со всей Вселенной двумя каналами связи – информационным (волновым) и энергетическим (полевым). Энергия Космоса питает мозг человека и обеспечивает тем самым осуществление его психической деятельности. Вместе с тем, генерируемые мозгом образы являются компонентом той информационной системы, которая определяет связь

биосферы Земли с Космосом и само существование биосферы». Любой учёный знает, что эмоции и воля людей выводят в лаборатории из строя аппаратуру, гасят или отключают луч лазера и т.д.

Мы должны запрограммировать наш главный компьютер на успех. Каждый из нас представляет собой то, о чём он думает. Марк Аврелий - римский император, в философском сочинении «Наедине с собой» пишет: «Жизнь человека представляет собой то, что сделали из неё его мысли». Мы становимся именно такими, какими запрограммировали себя в своём сознании. Преуспевающий человек программирует удачливое мышление. Что посадим, то и пожнём! Утверждают, что состоятельные люди становятся ещё зажиточнее, потому что они думают об этом; а неимущие - ещё беднее, так как они помышляют только о самом насущном, только бы выжить.

Законы природы заставляют наши доминирующие мысли становиться реальностью. Определите цель своего существования и сферу деятельности, в которой вы способны достичь совершенства. «Чтобы совершить нечто удачное, надо не только действовать, но и мечтать, не только строить планы, но и верить», - пишет французский писатель А.Франс.

Ваши мысли утром, в момент пробуждения, могут определить ваше поведение в течение всего дня. Оптимистические мысли сделают ваш день светлым и удачным, а пессимистические – скучным и бессмысленным. Начиная каждый день жизнерадостно, улыбочиво и отважно, и само собой получится, что ваша работа станет подлинным удовольствием, а продвижение к цели – чудесным достижением. В жизни любого человека бывают разочарования, неприятности, волнения и горе. Нельзя ожидать, чтобы все дни нашей жизни были счастливыми. Но преуспевающий человек не позволяет, чтобы негативные эмоции доминировали. Он простит того, кто его обидел, отправится на прогулку, отвлечётся от гнева или досады, снимет напряжение и настроит себя на положительный лад. Попробуйте улыбнуться вместо того, чтобы хмуриться. Ожидайте лучшего, вместо худшего.

Каждый человек, не взирая на внешние обстоятельства, может изменить своё мышление. Это можно сделать, постоянно и методично следя за своими мыслями. Если человек хочет, чтобы его жизнь стала лучше, ему необходимо перейти от негативного мышления к позитивному. Начав думать по-новому, можно находить добро в себе самом и в окружающих: достаточно только принять решение измениться. Надо быть готовым попробовать. Разум обладает мощным творческим зарядом. Он способен переходить на всё более высокие уровни мышления. Упражняйте мышцы своего разума. Именно вы решаете, какие мысли будут доминировать у вас. Вы имеете власть и свободу творить свою жизнь. Дверь к успеху открывается изнутри.

Психолог-практик В.В.Шлахтер для достижения успеха рекомендует соблюдать четыре условия:

1. Создать в подсознании соответствующую установку, то есть произвести самокодирование на удачу. При этом, следует давать установку не на то, что всё у вас получится, а на то, что иначе и быть и не может. В результате ваше подсознание должно быть настроено примерно так: «Было бы глупо, если бы что-то у меня не вышло».

2. Раз и навсегда усвоить определённое психоэмоциональное состояние. Вспомните себя в тот самый момент своей жизни, когда вам сказочно везло. У каждого хотя бы однажды такое было. Припомните своё эмоциональное состояние в тот период, воспроизведите и усильте его.

3. Выработать нужную модель поведения. Начиная что-либо, никогда не продумывайте до конца своё начинание и ни в коем случае не делите шкуру не убитого медведя. Следует желать чего-то, а не мечтать. Когда вам везёт, самоуверенно чувствуйте, что так и должно быть.

4. Сохраняйте радостную невозмутимость; что бы ни произошло, посмотрите в этом благо.

5. Ваша цель должна всегда хотя бы на шаг опережать ваше желание.

Имейте в виду, что мысль материальна. Многие физические процессы в присутствии людей идут не так, как в их отсутствие. Рассказывают, например, что выдающийся физик-теоретик Вольфганг Паули роковым образом влиял на результаты физических экспериментов: в его присутствии «сгорали» приборы, выключался свет и т. д., в результате чего эксперимент не мог быть проведен. В результате экспериментов, проведенных известным специалистом с области этологии (науки о поведении животных) Реми Шовен, было установлено влияние мысли человека на скорость радиоактивного распада.

Во время проведения сеанса гипноза участнику, стоящему на весах, внушают, что он космонавт и его корабль выходит на орбиту. «Внимание, невесомость!» - говорит гипнолог и...весы показывают резкое уменьшение веса «космонавта». Под влиянием человеческой мысли изменяется скорость химических реакций, интенсивность лазерного луча и т. д., не говоря уже об объектах живой природы, чутко реагирующей на мысль.

В семидесятые годы прошлого столетия ленинградские учёные впервые в мире провели во Всесоюзном НИИ метрологии им. Д.И.Менделеева интересные исследования с участием Н.С.Кулагиной. Результаты её практических возможностей по мыслительному воздействию на живые и неживые объекты оказались просто чудом. Она «взглядом» двигала предметы, перерезала канат, сжигала приборы, излучала корпускулы в виде солевого покрытия, изменяла параметры лазера и даже могла, как барьер, останавливать лазер и т. д. Исследования с участием Н.С.Кулагиной были продолжены в ведущих НИИ г. Москвы с привлечением крупнейших учёных-академиков страны.

Всё это многократно проверено, зафиксировано в протоколах, снято на киноплёнку и пр. Но официальная наука предпочитает этого не замечать, так как объяснить этот феномен на сегодняшний день она не в состоянии. Однако известно, что природа триединая и её неразрывные компоненты: Материя, Энергия и Информация. Под информацией, кроме бесконечного разнообразия её свойств, понимают меру организации данной системы. Информация не имеет не только массы покоя, но и массы движения, т. е. инерции, в связи с чем скорость её распространения не ограничена. Нам известно с детства, что быстрее всего движется мысль. Установлено, что при изучении системы из последней изымается информация, что приводит к увеличению её энтропии (рассеиванию энергии). Человечество об этом знало давно. Так ислам не разрешал изображать людей и животных, поскольку это наносит им вред (изъятие информации). Известно, что многие знаменитые люди, позировавшие И.Е.Репину – гениальному художнику-портретисту, скоропостижно умирали.

В настоящее время предполагают, что поступающая из нашей и других вселенных информация образует последовательность информационных банков. Наименьший и наиболее близко расположенный из них – это информационный банк нашей Земли (ноосфера Вернадского). Кроме известных ещё древним грекам литосферы, гидросферы и атмосферы в XX в. была открыта ещё одна, не столь очевидная, оболочка – ноосфера (от греческого «ноос» - разум). Открытие сделали независимо друг от друга гениальный энциклопедист, работавший на стыке геологии, химии, биологии, наук об атоме, философии, первый президент Академии наук Украины В.И.Вернадский и палеонтолог, обессмертивший себя открытием синантропа, философ Тельяр де Шарден.

Философский словарь 1987 г. издания трактует понятие ноосферы как область планеты, охваченной разумной деятельностью человечества. Согласно иной интерпретации Земля – это не просто живой, но мыслящий организм, а мы, люди, представляем собой подвижные нейроны её мозга, каждый из которых понятия не имеет о мыслях и чувствах, наполняющих её разум, подобно тому как нейроны нашего мозга не знают наших мыслей. Мы с вами являемся подвижными нервными клетками, объединёнными единым сверхразумом – ноосферой, участвующими в мыслительных процессах космического масштаба, и получающими его поддержку в трудах наших в виде неожиданных озарений. Но чтобы информация из подсознания проявилась в сознании, необходимо дорасти до неё, настроиться в резонанс для преодоления потенциального барьера. Если это произойдёт, тогда, подобно Елене Рерих, вы почувствуете непреодолимое желание создать Агни-Йогу, или, как Д.И.Менделееву, вам приснится структура Периодической системы элементов.

Профессор В.В.Пак пишет: «Согласно закону сохранения информации, информационная сущность человека (душа) после смерти его физического тела, принадлежащего нашему четырёхмерью, выходит в пространство большего числа измерений и включается (без потери индивидуальности) в соответствующий накопленному при жизни потенциалу – «информационный банк». Поэтому нужно стремиться к тому, чтобы этот потенциал был как можно выше.

Современная физика склонна допускать, что наш мир скорее всего имеет 11 измерений. Это же утверждается и в «Ведах» - священных книгах древний индейцев, донесших до нас мудрость ариев. В них нашему миру отводится четырёхмерное пространство-время, что полностью совпадает с современной физической картиной мира. Затем идёт пятимерное пространство, где располагаются энергоинформационные поля живой материи, существование которых обнаружили супруги Кирлиан. Помещая различные тела в высокочастотные электрические поля, они обнаружили, что всё живое окружено светящимся в таком поле ореолом (аурой). Более того, если у свежесрезанного листа удалить его часть, то ореол сохраняет свою форму листа полностью (как голография). Так сохраняется боль ампутированной руки или ноги. Энергоинформационное (эфирное) тело обеспечивает поддержание жизни в нашем физическом теле, управляя обменом веществ. К настоящему времени научились не только фотографировать ауру, но и диагностировать по её форме, размеру и цвету состояние здоровья человека.

Мир шести измерений носит название астрального, ему соответствует наше астральное (эмоциональное) тело. Мир 7 измерений называется ментальным, ему соответствует наше ментальное (мыслительное) тело. Далее идут кармический, интуитивный миры и мир любви (нирвана), с соответствующими телами, и, наконец, в одиннадцатимерном пространстве расположен Абсолют.

Каждому пространству соответствует свой цвет, начиная от красного – для нашего четырёхмерья и кончая фиолетовым – для пространства Нирваны. Их смесь даёт белый цвет Абсолюта. Если любовь заменить ненавистью, то фиолетовых цвет сменится коричневым (фашисты его выбрали не случайно), который в сочетании с остальными даёт чёрный цвет антиабсолюта.

Каждому пространству также соответствует свой звук, начиная с ноты «до» (наше четырёхмерье) и кончая нотой «си» для нирваны. Абсолюту соответствует нота «до» верхней октавы. Не случайно свет и звук оказывают на нас столь сильное воздействие, вводя в резонанс соответствующие наши тела, то есть мы представляем собой цветомузыкальный орган для исполнения музыки Вселенной!

О степени развитости различных тел можно судить по цвету ауры. У очень талантливых поэтов, писателей, художников, композиторов аура имеет ярко синюю окраску, что говорит о том, что у них наиболее развито интуитивное тело. Для людей науки и техники характерно преимущественное развитие ментального тела, для стимуляции которого наиболее полезен зелёный цвет и т. д.

Восточная медицина давно обнаружила в нашем физическом теле особые точки (чакры), связанные с нашими телами, расположенными в «горних мирах». Связь между ними чисто информационная, осуществляемая с бесконечно большой скоростью.

Интересно, что церковная традиция поминовения усопших связана с наличием у нас нескольких «тонких тел», часть из которых после смерти физического тела также подвержена распаду, а именно: энергоинформационное (эфирное) тело распадается на 3-й день, астральное (эмоциональное) – на 9-й день, ментальное (мыслительное) – на 40-й день, кармическое – через год после смерти. Поминая добром ушедших, мы помогает им подняться выше по направлению к Абсолюту.

Самыми крупными демонстраторами мыслительного внушения в мире за последнее столетие считаются Г.Распутин, Дуров, В.Мессинг, Кио (отец), В.Кандыба, А.Игнатенко. Как видите, в списке нет ни одного иностранца из дальнего зарубежья. Это великая загадка.

Не поддавайтесь соблазну говорить, что вам тяжело живётся (даже если это так). Перестаньте говорить о ваших несчастьях. Покуда ваше внимание сосредоточено именно на них, вы остаётесь эмоционально связанным именно с этими тяжёлыми событиями. Вы продолжаете испытывать депрессию – и эмоциональную, и зрительную. Вы сами себя ограничиваете – и не оставляете в вашем воображении места для чего-то более приятного. Подумайте о том, как дрессируют блох. Их сажают под стеклянный колпак. Пытаясь выпрыгнуть из него, они ударяются много раз головой о верх колпака. Со временем они забывают, о том, что могут прыгать: не желая удариться головой, они никогда не выходят за пределы колпака – даже если его убрали. Из-за многочисленных неудач блохи привыкли к ограничению. Так может случиться и с нами, если мы позволим, чтобы в сознании поселились мысли, ограничивающие наши возможности.

Наши добровольные ограничения иногда заставляют нас забывать о том, что мы обладаем неограниченными возможностями. Мы часто без нужды сажаем себя под колпак. Установившиеся стереотипы часто напоминают нам: «Этого нельзя. Так не делают. Ты не сможешь. Это будет слишком дорого стоить. Над тобой будут смеяться. На это уйдёт слишком много времени. У тебя нет определённых способностей и возможностей». И так далее и тому подобное. Если мы сосредотачиваемся на поисках недостатков, их легко

бывает найти. Многие люди знают, как трудно избавиться от какой-либо привычки, но это возможно сделать.

Жизнь – это не только случайности и неприятности, в основном жизнь – это выбор. Мы можем быть «строителями своей жизни», обладающими свободой выбирать свои мысли и тем самым формировать свои привычки и взгляды. Эти взгляды, в свою очередь, будут определять направление и качество нашей жизни. Мы – существа думающие и чувствующие. За счёт своего сознания мы обретаем способность испытывать и выполнять то, на чём мы сосредотачиваем наше внимание.

«Нет ничего невозможного: существуют пути, которые ведут ко всему, и если у нас достаточно воли, то найдутся и средства. Когда мы называем что-то невозможным, это часто всего лишь отговорка», – учит французский писатель–моралист Франсуа де Ларошфуко.

На протяжении всей нашей жизни у нас существует огромное количество многообещающих возможностей, но при этом от нас требуется, чтобы мы приложили усилия и обнаружили наиболее продуктивные из них. Однако мы слишком часто упускаем реальный счастливый случай. Возможность подчиняется незыблемому и неизбежному закону Вселенной – закону причинно-следственной связи. Если мы не стремимся воспользоваться возможностью, то мы её и не замечаем.

Немецкие исследователи психологии успеха Б. и Х.Швальбе в книге «Личность, карьера, успех» приводят «25 пунктов», *которыми следует руководствоваться в жизни*:

1. Тот, кто лучше знает себя и других, быстрее найдёт своё место в жизни.
2. Умение разбираться в людях поможет вам улучшить отношения с вашим окружением.
3. Преуспевающий человек только потому добивается успеха, что умеет хорошо ладить с людьми и оказывать на них влияние.
4. Каждый имеет право на то, чтобы им восхищались, чтобы ему аплодировали, имеет право на любовь, благополучие и т. д. Вы тоже. Просто не нужно забывать, что и другие имеют на это право.
5. Уясните себе ваши проблемы и проблемы других. Старайтесь решать свои проблемы и помочь другим в решении их проблем.
6. Вы счастливы, когда вас понимают. Счастливы и другие, находя понимание. Не забывайте о том, что и вы, и другие могут испытывать трудности, добиваясь понимания.
7. Многие жизненные проблемы обусловлены сексуальной жизнью; главное, чтобы их решение не шло в ущерб другим.
8. Тот, кто обладает внутренней свободой, вправе делиться ею с окружающими.

9. Помните, что мир судит о вас не по вашим словам или намерениям, а по реальным делам.

10. Тот, кого не испытывает жизнь, не имеет возможности убедиться в собственных силах. Проверая людей в деле, вы сможете узнать, на что они способны.

11. Жизнь и движение тесно связаны друг с другом, так что динамичный образ жизни существенно повысит ваш жизненный тонус.

12. Нельзя думать, что люди, счастливые в своей жизни, - это шуты или святые. Просто они умеют обращать зло в добро, а всё негативное в позитивное.

13. Идеи не падают с неба, но их можно искать – одному или вместе с другими.

14. Сила положительного мышления может окрылять человека и увлекать за собой других.

15. Силой и принуждением, грубостью и угрозами можно подчинить себе других, но это будет мнимый успех.

16. Тому, кто не в состоянии понять других, следует спросить себя, не является ли чьё-то странное поведение или отчуждённость по отношению к вам своего рода потребностью в психологической защите от вас.

17. Не следует постоянно думать о своих ошибках, тем более об ошибках других.

18. Свои права лучше всего отстаивать перед другими в том случае, если хорошо знаешь свои обязанности и всегда готов делать хоть немного больше, чем другие.

19. Здоровый юмор особенно кстати, когда нужно скрасить тёмные стороны жизни и подбодрить других.

20. Боязнь сделать ошибку всегда плохой помощник. Вначале её нужно вскрыть, а затем исправить.

21. Чрезмерное усердие требует нередко затраты больших сил, чем зло, породившее это усердие.

22. Не следует делать из моральных «мух» моральных «слонов», особенно когда речь идёт о чужой морали.

23. Если кто-то полагает, что рождён для успеха, он должен помнить, что критерий успеха – практика.

24. Собственное равнодушие и безразличие порождает соответствующее отношение к нам со стороны окружающих. Отношение окружающих к нам зависит только от нас самих.

25. Каждый строит свой собственный мир, но при этом следует учитывать, что и другие строят его. Вы не одни в этом мире и успех в вашей жизни будет зависеть не только от вас.

Главная помеха в достижении успеха – рассеянность ума. Человек должен находиться всецело в состоянии и ощущении «здесь и сейчас». Нужно хотя бы изредка заглядывать в себя, созерцать изнутри своё «Я», извлекать чувство своей ценности здесь и сейчас. Для того, чтобы жить полной жизнью в настоящем, не требуется никакой внешней поддержки.

Что бы мы ни пожелали, всё может стать реальностью, если мы только настроим своё сознание на достижение этого. Кто положительно воспринимает мир и страстно желает достичь успеха в жизни, у того есть ключ к безграничным возможностям, к прекрасной жизни, полной смысла и счастья.

Сократа однажды спросил один из его учеников, как стать мудрым. Он сказал: «Пошли со мной!», привёл к реке ученика, насильно с головой окунул его в воду и некоторое время держал его, хотя мальчик отчаянно боролся, пытаясь освободиться и вдохнуть воздух. После того, как он отпустил юношу и тот пришёл в себя, Сократ его спросил: «Чего ты больше всего желал, когда был под водой?» – «Воздуха!» - ответил юноша. В ответ на это знаменитый философ сказал: «Когда ты так же страстно будешь желать мудрости, как мечтал о воздухе в те минуты, когда думал, что задыхаешься, тогда ты её приобретёшь».

Кто хочет чего-то всем сердцем, ясно видит путь к достижению своей цели и готов непоколебимо идти по нему, тот гарантированно осуществит свои планы. Человек обладает уникальным даром - *свободой выбора*. Он может размышлять обо всём, о чём захочет и способен постоянно контролировать свои мысли. Обстоятельства, в которые мы попадаем, в принципе, не могут иметь решающего влияния на нас, они являются просто результатом того выбора, который мы совершили или не совершили в прошлом. Никто кроме нас самих не виноват в том, что происходит с нами сейчас. Английский драматург Бернард Шоу прекрасно выразил эту мысль: «Люди всегда склонны винить обстоятельства в том, что им не удалось достигнуть того, чего они хотели. Я не верю в обстоятельства. Те, кто преуспел в этом мире, приходят и находят такие обстоятельства, которые им нужны. Если же они не могут их найти, тогда они создают их сами».

Нужно искать наслаждение в работе. Она должна быть для вас лёгкой, увлекательной и весёлой, а не рутинной и трудной. Известно, что стрессы и расстройства являются последствиями неприятной работы или неправильного выбора карьеры. Дважды счастлив тот, чья работа совпадает с жизненными природными устремлениями. А если работа приносит вам только разочарования, если ваше сегодняшнее занятие вам не нравится, можно воспользоваться рекомендациями ряда учёных дальнего зарубежья:

◦ Измените ваше отношение к работе. Научитесь обращать внимание только на положительные стороны вашей работы и людей, с

которыми вы работаете. Не ищите недостатков. Старайтесь быть в хороших отношениях с коллегами и начальством. Цените то, что у вас есть работа в наше трудное время. Именно от нас зависит, как мы относимся к нашей работе. Нужно рассматривать её как игру, наслаждаться её процессом, приобретением навыков и умений, видеть предоставленный вам шанс для расширения своих потенциальных возможностей. Качество нашей жизни улучшается, если мы работаем с удовольствием и любовью.

- Измените те обстоятельства, которые делают работу неприятной. У вас могут возникнуть обстоятельства, к которым вы не можете привыкнуть. Может быть стоит изменить их?

- В некоторые моменты жизни невозможно изменить ни ситуацию, ни своё отношение к ней. В этом случае у вас два выхода: смириться и продолжить работать или, что более полезно...

- Ищите другую работу или другую область деятельности. Очень нелегко всё менять, но упорство и настойчивость постепенно принесут плоды.

- Работайте, если это возможно, неполный рабочий день. Многие виды работ вызывают стрессовые состояния. Сокращение времени работы значительно способствует расслаблению и даёт возможность заниматься хобби или другими интересными делами.

Хотя наша работа играет существенную роль в нашей жизни, но не только она определяет наш подлинный успех. По-настоящему успешная и счастливая жизнь включает и наши отношения с окружающими людьми, и нашу общественную, семейную и духовную её составляющую. Люди, которые каждый день живут по максимуму, наслаждаясь всем тем, что приносят им новые сутки, достигают успеха. Им не обязательно занимать высокие должности, зарабатывать много денег или быть знаменитыми.

Признанный мастер в бизнесе Н.Убстер говорит, что преуспевание – это удачное достижение желаемой цели. Давно замечено, что успех способствует успеху. Мы учимся действовать успешно на опыте собственных успехов. Память о прошлых удачах придаёт нам уверенность в собственных силах и способностях при решении очередных задач или проблем.

Первопричина успеха заключена в нас самих. Прежде всего необходимо страстное желание иметь успех, которое создаёт среду для возможностей. Нужно привыкнуть ставить определённые цели, намечать способы их решения и добиваться выполнения задуманного.

В книге «Как добиться успеха» Брайан Адамс пишет: «Планы – это вехи на дороге к успеху. Успех достигается сознательным планированием, провал связан с отсутствием оного. Планы – это указатели, расставленные по дороге жизни, которая ведёт к успеху; без них дорога будет путанной и трудной. Плохо составленные планы никогда не принесут богатства. Результаты не могут превышать вклад, сделанный в их достижение. Если ваши планы

схематичны, а цели принижены, вы не можете рассчитывать на подлинный успех. Если вы идёте к цели разумным путём, то число ваших успехов превышает число ваших неудач».

Достижению вашей цели могут помочь следующие *принципы*:

1. Представьте себе вашу цель не как некую туманную и фантастическую идею, а как чёткую и ясную формулировку.

2. Письменно охарактеризуйте вашу цель как можно детальнее.

3. Старайтесь всё время помнить о вашей цели и для этого почти каждый день мысленно пересматривайте её.

4. Узнавайте всё, что имеет отношение к вашей цели.

5. Будьте готовы не жалеть трудов для достижения вашей цели, когда у вас появится подходящая возможность это сделать.

6. Дайте Вселенной помочь вам в достижении вашей цели, говоря: «Это – или нечто ещё более хорошее!»

7. Будьте открыты для всех возможностей достижения вашей цели.

Помните: не составить планов – значит запланировать своё поражение. Как карта дорог необходима для поездки, так и план – это необходимый инструмент для того, чтобы двигаться по жизненному пути к вашим целям. Следуйте своему плану по направлению к успеху.

«До цели четыре шага: планируйте целенаправленно, готовьтесь тщательно, действуйте положительно и добивайтесь неустанно», – пишет У.Уорд. Успех требует практики, и начинать практиковаться надо ещё в юности. Задумайтесь об этом. Чтобы стать виртуозом, музыкант должен непрерывно усердно упражняться. Врач очень долго учится, проходит интернатуру и ординатуру и только потом может начать успешно практиковать. Атлет тренируется долгие годы и только тогда может стать звездой. Подобным образом и успех требует большого труда.

Обещайте себе добиваться перемен и не сворачивайте со своей тропы, пока не достигните завершения того или иного этапа на пути к цели. Поклянитесь самому себе в устном или письменном виде, что вас не остановят преграды и неполадки и вы будете продвигаться дальше. Знайте, что ради определённых достижений придётся жертвовать чем-то привычным, дорогим для вас. Если вы слишком легко отступаете, запишите «*Кодекс упорства*» Г.Шермана и ежедневно перечитывайте его:

1. Я ни за что не сдамся до тех пор пока знаю, что я прав.

2. Я буду верить, что всё работает на меня, если буду упорствовать до конца.

3. Я буду мужественным и непоколебимым перед лицом неудач.

4. Я никому не позволю запугать меня или отвлечь от моей цели.

5. Я буду бороться, чтобы преодолеть все физические недостатки.

6. Я буду делать всё новые и новые попытки, чтобы осуществить

желаемое.

7. Я обрету новую веру и решительность, зная, что все добившиеся успеха мужчины и женщины вынуждены были бороться с невзгодами и разочарованиями.

8. Я никогда не поддамся ни разочарованию, ни отчаянию, независимо от того, какие препятствия встанут на моём пути.

Полностью откажитесь от употребления в своём лексиконе слов: я не могу; сомневаюсь; не думаю; у меня нет времени; может быть; боюсь, что...; я не верю; это невозможно; (как можно меньше) я.

Сделайте эти слова частью вашего словарного запаса: я могу; я буду; надеюсь на лучшее; знаю; я найду время; наверняка; я убеждён; я уверен; (как можно больше) вы.

3.2 Контакты с полезными людьми

Общей чертой для всех действительно преуспевающих людей является искусство заводить и поддерживать как можно больше контактов с полезными людьми. Сегодня, чтобы выжить при нынешнем состоянии экономики просто необходима собственная сеть личных знакомых и знакомых ваших знакомых. Создание сети не имеет цели перезнакомиться с возможно большим числом людей, а в том, чтобы обзавестись теми, на которых можно всегда положиться. Нужны надёжные человеческие контакты. Сеть противопоставляет слабости одиночки силу объединения. Это могут быть клубы, общества, партии, кружки, однокурсники, союзы по профессии, группы досуга, братства, товарищества и т. п.

Люди, которых объединяет общая направленность и чувство единства, могут добраться до цели гораздо быстрее и легче, потому что они получают тягу друг от друга. Когда гусь выходит из клина, он начинает резко ощущать сопротивление воздуха от одиночного полёта и быстро возвращается обратно в стаю, чтобы воспользоваться силой, которую создаёт летящая впереди него птица. Если у нас разума не меньше чем у гуся, мы будем держаться вместе с теми людьми, кто направляется в одну с нами сторону.

Когда летящий впереди гусь устаёт, он подстраивается в середину клина, а место на острие клина занимает другая птица. Разумно выполнять трудную работу по очереди. Летящие в стае гуси гогочут, поощряя передних птиц не терять скорости. И наконец, когда гусь заболел или ранен и вынужден покинуть клин, с ним улетает ещё две птицы, следуя за ним, чтобы обеспечить ему помощь и защиту. Они остаются с отставшим гусем, пока тот снова не обретёт способность лететь или не умрёт, и только потом отправляются дальше, одни или с другой стаей, чтобы догнать своих. Следуя примеру гусей нам необходимо было бы так же стоять друг за друга.

Благодаря сети можно быстро связаться с теми, кто поможет вам получить то, что нужно, и самому помочь другим приобрести то, что им нужно. Найдите организацию, которой вы можете принести пользу, и прикиньте, что она может дать вам: опыт, возможность показать себя в деле или полезные контакты.

Создавая сеть, вы строите мостик, по которому придёте туда, куда захотите. Нет бесперспективных профессий, есть бесперспективные люди. Умеющий жить не проводит грани между работой и игрой, трудом и досугом, душой и телом, действительностью и верой. А просто старается делать всё как можно лучше. Связи дают возможность показать себя с наилучшей стороны.

Сеть полезных знакомств – самое надёжное, самое чёткое и достоверное зеркало ваших успехов и талантов. Она помогает лучше узнать врагов. Здесь вам дадут совет, утешат, окажут помощь, снабдят ресурсами, развлекут, устроят на работу.

Главными условиями успешного функционирования сети являются: взаимная выгода, взаимозависимость, взаимный обмен и непрерывность. Нужно иметь картотеку своей сети со следующими сведениями: телефон, факс, электронная почта, интернет, должность, место работы, адрес, время и место рождения, семейное положение, образование, членство в объединениях, особые интересы, послужной список, личные достижения и т. д. и т. п.

Рекомендации миллионера США Х.Маккея по налаживанию и эффективному использованию связей:

- Различайте участников сети. У тех, кто любит руководить, спрашивайте их мнение. Но за помощью в решении проблемы обращайтесь к полевым игрокам.

- Не ждите немедленной отдачи от новых знакомств.

- Старайтесь возобновлять ценные контакты. Для начала можно просто позвонить, поздравить с днём рождения, государственным или религиозными праздниками или важными событиями.

- Не пытайтесь сводить вместе людей, между которыми нет ничего общего.

- Не скромничайте. Если собираетесь оказать кому-то услугу, пусть он об этом знает.

- Не путайте товарищеские отношения с деловыми.

- Благодарите за малейшее одолжение.

- Не сжигайте мосты. Мало ли что может случиться.

- Держите дверь открытой для знакомств.

- Не бросайте упавших. Жизнь состоит из взлётов и падений.

- Будьте человеком, помогите другим. Человек стоит ровно столько, сколько может отдать.

- Налаживать связи никогда не поздно, и никогда не рано.

- Не настраивайтесь на отказ. Вы не представляете как часто люди говорят «да».

- Не будьте паразитом, не старайтесь урвать лишнее.

- Никогда не забывайте о пользе личных контактов.

- Не бойтесь просить. Неправда, что люди не любят когда к ним обращаются за помощью. Это им льстит.

- Научитесь искусству тамады. Это уверенность в себе, ощущение себя интересным человеком, источником силы и вдохновения для других. Кроме того, это точка соприкосновения между собой и интересующей вас личностью.

3.3 Неудачи, трудности, ошибки

В жизни редко удаётся научиться чему бы то ни было, не сделав хотя бы одной ошибки. Все мы не один раз падали, когда учились кататься на велосипеде и коньках. Правда, нам так сильно хотелось этому научиться, что мы проявляли отчаянное упорство, не обращали внимание на неудачи, быстро забывали их и продолжали приобретать необходимые навыки. Очередная неудача являлась как бы стимулом к следующей попытке. Умения приходили и всегда приходят в результате приобретения определённого опыта.

По результатам исследований учёных и практиков выявлены *основные причины*, из-за которых люди не достигают успеха, удачи и счастья в жизни. Нижеприведенный перечень их позволит вам объективно взглянуть на себя и сделать соответствующие выводы по самосовершенствованию.

- Плохая наследственность. Это совсем небольшой недостаток, если его вообще можно принимать во внимание.

- Привычка «плыть по течению», отсутствие ясных, чётко сформулированных целей в жизни. Это основная причина неудач. Люди, которые не имеют намерений, никогда ничего не получают.

- Отсутствие нормального честолюбия, желания возвыситься над посредственностью, стремления сделать свою жизнь более достойной.

- Пробелы в образовании. Образование подразумевает не только знания, которые безусловно необходимо всё время пополнять, но и умения применять их в практической деятельности.

- Отсутствие силы воли. Не победите себя – будете побеждены собой. Вы, как лучший друг себе, так и заклятый враг.

- Болезни и недуги. Многие из причин, порождающих болезни, можно и нужно контролировать. Это в основном: а) плохое питание; б) привычка думать о плохом, подверженность отрицательным эмоциям; в) недостаток или избыток сексуальных развлечений; г) мало движений; д) недостаточное количество свежего воздуха.

- Влияние среды, дурное окружение. Окружающая среда через заражение и подражание воздействует на подсознание человека.

- Откладывание дел в «долгий ящик», медлительность в принятии решений. Никогда не ждите удачного момента. Начинайте действовать немедленно.

- Отсутствие настойчивости в достижении цели. Без настойчивости, как и без желания, ничего достичь в жизни нельзя.

- Отрицательные качества характера. Кто пожелает иметь дело с неприятной, отталкивающей от себя личностью?

- Бесконтрольная страсть к азарту. Безудержное стремление к риску и авантюре приводит к банкротству и краху.

- Неуверенность в принятии решений. Нерешительность и промедление – близнецы-братья. Избавьтесь от этой парочки.

- Один или несколько признаков страха (нищета, критика, старость, любовное разочарование, болезнь). Необходимо полностью преодолеть их.

- Неудачный брак. Тылы должны быть надёжными.

- Перестраховка или отсутствие осторожности. Следует остерегаться как свехосторожности, так и неразборчивости в отношениях.

- Неудачный выбор друзей и партнёров. Мы стремимся подражать тому, с кем теснее всего связаны в жизни.

- Предрассудки и предревеждения. Преуспевающий человек ничего не боится.

- Неудачный выбор профессии или рода деятельности. В деле, не доставляющем вам удовольствия, преуспевать невозможно.

- Недостаточная концентрация усилий в достижении целей. Сосредоточьте усилия на основной и чётко определённой цели.

- Привычка к неоправданному мотовству. Расточительство никого никогда не приводило к успеху.

- Отсутствие энтузиазма. Сильное воодушевление, увлечение и душевный подъём заразительны.

- Нетерпимость. Наиболее разрушительные виды нетерпимости связаны с различием в политических, идеологических и религиозных убеждениях.

- Неумение работать и неспособность к сотрудничеству с другими в духе гармонии. Без умения сотрудничать и контактировать с людьми нет дороги к успеху.

- Умышленная бесчестность. Рано или поздно тайное становится явным, и можно на всю жизнь потерять хорошую репутацию, не говоря уже о свободе.

- Высокое самомнение и тщеславие. Держитесь подальше от них, так как высокомерие всегда презиралось окружающими вас людьми.

- Поверхностные отношения к жизненным процессам вместо глубокого обдумывания.

- Неумение управлять собой. Спокойный и сбалансированный подход к жизни и работе всегда приводит к успеху.

- Остановленное саморазвитие. Необходимо постоянно развивать свой потенциал, заниматься своим совершенствованием на протяжении всей жизни.

- Отсутствие самодисциплины. Она является не самоцелью, а средством к достижению цели.

- Человеческая лень. Преуспевание в жизни требует времени и огромных усилий.

- Негативная психологическая установка, оправдание собственных неудач, привычка жалеть себя. Необходимо постоянно быть оптимистом, верящим в успех.

- Нерациональные траты времени. Время – это бесплатное добро. Планируйте время для работы и отдыха. Устанавливайте приоритеты на срочность и важность дел.

- Отсутствие творческого отношения к делу. Обычно существует не одно, а несколько решений одной и той же проблемы. Необходимо развивать творческое видение и личную инициативу.

Немецкий маркетолог В.Хойер в книге «Как делать бизнес в Европе» приводит 13 так называемых «смертных грехов» или ошибок в поведении менеджера:

1. Отказ от личной ответственности. Многие менеджеры при неудачах винят во всём различные обстоятельства и перелагают ответственность на подчинённых и сотрудников.

2. Препятствие дальнейшему повышению уровню квалификации и росту талантов сотрудников. Люди, труд которых недооценивается и которые имеют недостаточную заинтересованность в труде работают хуже других.

3. Проверка результатов вместо оказания влияния на мышление. Менеджеры редко принимают во внимание, что любой приказ может породить у сотрудников определённые чувства и длинные цепочки мыслей, а это, как правило, имеет решающее значение для достижения успеха.

4. Становиться на неправильные позиции. Кто требует от сотрудников проявления лояльности, должен и сам уметь проявлять лояльность, уметь поддержать сотрудников в случае упущения или просчётов.

5. Забывать о важности прибыли. Любой менеджер вносит свой вклад в дело получения прибыли. Целесообразно иногда давать себе критический отчёт в этом.

6. Руководить всеми сотрудниками одинаково. Каждый сотрудник является уникальной личностью со своим характером, взглядами, представлениями, сильными и слабыми сторонами. Тот менеджер, который

считает, что все сотрудники на фирме одинаковы, не может рассчитывать на достижение успеха.

7. Сосредотачиваться не на целях, а на проблемах. Кто постоянно разменивается на решении мелких проблем, не может надолго задержаться в кресле руководителя.

8. Быть начальником, а не товарищем. Менеджер должен ощущать свою ответственность перед сотрудниками, а не за них.

9. Не придерживаться общих правил. Точность и чёткость работы менеджера в осознании доходов и расходов, недостатков и потерь предприятия, его общих направлений и путей развития не создаёт препятствий для его продвижения по службе.

10. Заставлять сотрудников. Менеджер должен достигнуть намеченных целей, улучшая условия труда сотрудников, стимулируя его, прилагая необходимые усилия и обеспечивая тесное сотрудничество.

11. Допускать невнимание. Умелые менеджеры в своей работе показывают пример своим сотрудникам. Они не требуют от них того, что сами не в состоянии сделать.

12. Высоко оценивать работу только лучших сотрудников. Умелым менеджером является тот, кто может дать ощутить большинству сотрудников результаты их собственного успеха, и кто щедр на похвалу.

13. Манипулировать людьми. Угроза, страх, паника – всегда означают неумелое руководство. Опытный менеджер надеется на понимание и готовность всех сотрудников соответствовать предъявляемым к ним требованиям.

Все великие вожди, спортсмены, путешественники, мыслители, изобретатели и бизнесмены когда-то не однажды делали ошибки и терпели неудачи. Однако эти люди стали выдающимися потому, что не винили в своих неудачах ни себя, ни окружающих: они использовали свои ошибки как уроки, чтобы улучшать свои результаты. Они понимали, что неудача – дело преходящее.

Ошибки – это ваш личный драгоценный опыт, который вам не заменит ни одна, пусть даже самая умная, чужая мудрость. Ошибки – показатель вашей активности. Чтобы ошибиться, надо хоть что-то для этого сделать. Ещё в далёкие времена китайцы заметили, что человек весьма плохо приспособлен к тому, чтобы сносить абсолютное блаженство. Согласно одной из легенд боги, недовольные каким-то поступком, решили наказать нечестивца. Они лишили его неудач. Всё у него стало получаться, все желания сбывались моментально. И стало человеку смертельно скучно. Жизнь, предсказуемая и спокойная, вскоре опустылела ему, и он покончил с собой. Неудачи связывают нас с реальностью, заставляют нас думать. Только у сумасшедшего нет неудач. И в каждой неудаче, в каждом несчастье есть что-то хорошее и

полезное, создающее преуспевающую личность.

Весьма интересен и поучителен жизненный путь национального героя американского народа Авраама Линкольна. Родился он в трудовой семье фермера. С юношеских лет работал подёнщиком на окрестных фермах, был плотогоном, лесорубом, землемером, почтовым служащим. Одновременно занимался самообразованием. За всю свою жизнь он проучился в школе в общей сложности не более одного года. В 27 лет экстерном сдал экзамен и стал адвокатом. Люди часто насмехались над его невзрачной внешностью. Честность и неподкупность, острый ум и блестящие ораторские способности привели к быстрому росту его авторитета. Несмотря на то, что неудачи преследовали его буквально на каждом шагу, он не переставал стремиться к осуществлению своей мечты. Ниже приведены поражения и потери А.Линкольна: смерть матери и сестры, когда он был ещё ребёнком; смерть возлюбленной и троих маленьких сыновей; поражение на выборах в законодательный совет штата; неудачное совладение магазином; большой долг после смерти компаньона; дважды терпел поражение на выборах в Конгресс и дважды на выборах в Сенат; потеря номинации на должность комиссара по земельным делам; поражение на президентских выборах, где он выдвигался на пост вице-президента.

Когда А.Линкольна спросили, как ему удалось не сломаться от такого количества неудач, он отнёс свой успех на счёт не умирающей веры. Он дважды избирался президентом США (1860, 1864 гг.).

Далеко не гладкой была жизнь целого ряда великих людей (Ф.М.Достоевский, Д.Лондон, Б.Франклин, У.Черчилль, Т.Г.Шевченко, Т.Эдисон, А.Эйнштейн и др.). Несмотря на неблагоприятное начало жизненного пути многие стали затем выдающимися людьми:

- Американский просветитель, государственный деятель и учёный Бенджамин Франклин, государственный деятель Великобритании Уинстон Черчилль и выдающийся психолог Карл Юнг были просто никудышными математиками.

- Альберт Эйнштейн научился разговаривать лишь в возрасте пять лет. По этой причине в детстве его считали «умственно отсталым».

- Изобретателя и создателя универсального теплового двигателя Джеймса Уатта считали «тупицей и неумехой».

- Изобретателя Томаса Эдисона «попросили» из школы, когда ему было 9 лет, - он был самым отстающим учеником в классе.

- Чарльза Дарвина отец считал бездарным и неоднократно повторял: «Ты будешь позором для себя и своей семьи».

- У Николая Васильевича Гоголя школьные сочинения были весьма посредственными.

Наша жизнь не даёт нам никаких гарантий, она только предоставляет нам возможности. Неудачи хороши тем, что активизируют воображение, а также стимулируют творческие возможности. Из трудностей нужно извлекать положительный опыт. Ошибок нет – есть только уроки. А уроки повторяются до тех пор, пока не будут усвоены. Вы поймёте, что выучили уроки, когда ваши поступки изменятся.

Как ни печально, но приходится констатировать, что подавляющее большинство людей не осуществляют того, что они хотели бы. В чём же первопричина, что лежит в основе несбывшихся грёз и желаний?

Ведущий специалист США в области реализации человеческого потенциала Колин Тернер приводит в книге «Мы рождены для успеха» *12 действительных причин не осуществившихся мечтаний*:

1. Отсутствие стремлений к достижению цели в жизни. Цель – это наши намерения, которые мы стараемся осуществить. Они должны соответствовать тому, что вы хотите получить от жизни. Многие люди не имеют цели и не знают её роли в своей жизни.

2. Нечёткое определение целей. Цели предшествуют действиям и их задача – ясно, чётко определить нужное вам направление. Вы должны решить конкретно, чему вы должны научиться, что необходимо усилить, усовершенствовать в себе и от чего следует отказаться.

3. Непонимание важности достижения цели. Спросите себя, для чего вам нужно достигнуть той или иной цели, с чем связаны и чем продиктованы ваши желания? Тщательно взвесьте все возможные преимущества и потери. Цель должна быть желанной, важной для вас и должна несомненно приводить в волнение.

4. Стремление получить всё сразу и немедленно. Все мы страдаем от спешки. Однако самосовершенствование процесс длительный и трудоёмкий.

5. Нереалистичные ожидания. Ставьте перед собой реально выполнимые цели. Как только достигли одной осуществимой на данный момент цели, ставьте перед собой другую, более высокую. Цели должны быть правдоподобными, достижимыми и иметь шансы на успех не менее 50х50. Необходимо преследовать цели, которые бы немного опережали ваши возможности на сегодняшний день.

6. Страх перемен. Важно понимать, что для того, чтобы двигаться дальше, нельзя обойтись без перемен. Каждая перемена несёт с собой нечто новое и даёт возможность к самосовершенствованию.

7. Не ведётся записей. Запись позволяет кристаллизовать мысль, которая направляет ваши действия. Благодаря записям выявляются противоречия между целями и ценностями, осуществляется контроль выполнения задуманного. Помните, что самые слабые чернила сильнее, чем самая крепкая память.

8. Отсутствие обязательств. Брать обязательства следует для того, чтобы положить начало процессу достижения желаемого.

9. Нет плана. Для реального осуществления любой работы нужен предварительно обдуманый план её выполнения, программа действий.

10. Не используется система поощрений. Необходимо иметь систему самопоощрений, вознаграждений, воздаяний за малейшие достигнутые успехи.

11. Не употребляется сила своего воображения. Следует постоянно сознательно представлять себя таким, как будто вы уже достигли поставленных целей.

12. Отсутствие деятельности. Всегда можно найти достаточно причин своего бездействия. Нельзя назвать умными тех, кто имеет возможность добиться чего-то, но не желает, отказывается использовать её.

Можно найти тысячу различий между качествами успешных и неуспешных людей. Но самым существенным является разница в мышлении, которая и приводит к разным результатам на пути к успеху. Успешные люди постоянно отслеживают и вычищают из своего сознания рабские категории мышления, двигаясь к их замещению на категории творческие.

Исследователь В.Новельс утверждает: «Причины наших неудач кроются не в поражениях, они в том, что мы не хотим видеть в поражениях путь к будущим победам». В.Марстон в книге «Получите пользу от проигрыша» пишет: «Любой успех, про который я когда-либо слышал, был достигнут только потому, что человек смог обдумать своё поражение и применить полученный опыт в новом деле».

Итак, как извлечь пользу от поражения?

- Перестать себя жалеть, сделать выводы и видеть в поражении путь к будущим победам.

- Больше оптимизма. Человек может изменить свою жизнь, перестроив образ мышления с негативного на позитивный.

- Учиться на своих ошибках и применять накопленный опыт в новом деле.

- Изучить альтернативы достижения цели. Если правильно поступить, поражение обернётся победой.

- Не терять чувство юмора в трудную минуту.

- Поставить себе новые цели.

В детстве нам были присущи отвага и бесстрашие и мы чувствовали, что нам всё по плечу. Мы были уверены, что невозможное – это на самом деле то, что мы просто не пробовали сделать. За годы формирования нашей личности нас постоянно предостерегали и многое запрещали. В результате воспитали страх перед неудачей. Таким образом создали барьер на пути реализации нашего потенциала.

Крайне маловероятно, что в жизни всё пойдёт именно так, как вы планируете. Неизбежно вы попадёте в какие-то ситуации вопреки вашим надеждам и желаниям. Ненужно избегать неприятностей или бояться их – необходимо извлекать из них пользу и уметь преодолевать их. Столкновение с неприятностями закаляет характер и делает вас сильнее. Будьте готовы к любой неудаче. Знайте, что они неизбежны. Неудача – это небольшое отклонение от цели, которое научит вас чему-то.

Всегда, когда вы сталкиваетесь с неблагоприятной для себя ситуацией, задайте себе такие вопросы: Почему это случилось? Мог ли я предотвратить это? Могу ли я вынести что-то благотворное из этого? Возможно ли обернуть на пользу произошедшее путём использования своего интеллекта, изобретательности и упорства?

В 1916 г. преподобный Уильям Боуткер написал *«Десять нельзя»*. Поразмышляйте над этими утверждениями.

1. Нельзя добиться процветания, отрицая бережливость.
2. Нельзя помогать маленьким людям, принижая великих людей.
3. Нельзя укрепить слабых, ослабляя сильных.
4. Нельзя приподнять того, кто получает жалованье, грабя того, кто это жалованье платит.
5. Нельзя помочь бедным, уничтожая богатых.
6. Нельзя избежать неприятностей, если ваши траты превышают ваши доходы.
7. Нельзя содействовать братству людей, возбуждая классовую (национальную) ненависть.
8. Нельзя обеспечить себе надёжную жизнь на взятые в долг деньги.
9. Нельзя укреплять характер и мужество человека, отнимаю у него инициативу и независимость.
10. Нельзя раз и навсегда помочь человеку, делая за него то, что ему следовало бы делать самому.

Срочно избавляйтесь от вредных привычек – они мешают вашей карьере. Научитесь разбираться в людях, не делитесь своими сокровенными мыслями с каждым встречным и поперечным. Для таких бесед ищите людей надёжных, которые никогда не злоупотребят вашим доверием. В конце концов, только они должны знать, как у вас идут дела.

Будьте осторожны с родственниками, особенно с такими, которые часто суют свой нос в дела членов вашей семьи. Они могут заставить вас поступить так, как это нужно им, а не так, как будет лучше для вас. У вас своя жизнь, у них – своя. Стройте свою жизнь сами. Никогда и никому не говорите, что вы не уверены в себе и своих действиях.

3.4 Заповеди достижения успеха

Каждый - сам кузнец своей карьеры. Начните продвигать себя сами. Горькая правда состоит в том, что блестящие успехи и большие таланты часто остаются незамеченными. Если вы никому не скажете, какой вы хороший, какие замечательные идеи роятся в вашей голове, об этом никто и никогда может не узнать. Это не хвастовство, а самореклама, констатация факта, своеобразный отчёт. Имейте в виду, что скромность – далеко не самое лучшее украшение. Однако помните, что излагать свои достижения следует только тем, кому они предназначены, например, вашему начальнику.

Продвижение вверх – это повседневная работа. Начать можно с определения предела желаемого. После этого нужно решить, как вы будете добиваться этого. Не уклоняйтесь ни на шаг от этого пути. Для успешного решения поставленной задачи прежде всего нужны знания. Поэтому следует побольше читать, читать и читать. Начните с признанных деловых изданий и переводной иностранной литературы, так как отечественной пока мало. Ищите эти книги в библиотеках, магазинах, на книжных рынках.

Чтобы добиться успеха в качестве начальника, нужно суметь повести за собой подчинённых. Следовательно, прежде всего научитесь обращаться с людьми. Не поддавайтесь соблазну посплетничать и никогда не злословьте. Сплетников не уважают и не любят. Старайтесь не приобрести себе врага, если этого можно избежать. Если вы случайно кого-то обидели, постарайтесь извиниться или выяснить недоразумение. Никогда не принимайте чью-то сторону в интригах. Сохраняйте ровные дружеские отношения со всеми. К вам будут тянуться люди, если вы будете излучать любовь, радость, терпение, миролюбие, доброту, верность, мягкость и самообладание. Расширяйте кругозор, общаясь с людьми. Проверьте свои идеи на окружающих, возможно, они предложат вам решение ваших проблем.

Люди, которые действительно хотят выдвинуться, пользуются каждой возможностью оказаться на виду. Если таких возможностей не представляется, они их сами создают. Быть на виду – это не такая уж и тайна успеха. Будьте в центре внимания и вас признают, а вслед за признанием идут и должности, и зарплата. Но, что самое главное, там же недалеко находится и удовлетворение. Любой преуспевающий человек скажет вам, какое это замечательное чувство – видеть, что отлично сделанная работа получила заслуженное признание.

Одним из способов выделиться является участие в работе профессиональных объединений и организаций. Внесите рационализаторское предложение и помогите внедрить его. Ответственно выполняйте общественные поручения, даже если они вам не по душе и у вас мало времени. Вы всё равно узнаете что-то новое и вас заметят. А вам это и нужно. Не

забудьте только рассказать своему начальству, чем вы занимаетесь. Люди запоминают тех, кто обращает на себя внимание.

Будьте энтузиастом, это такая редкость в нашем мире. Энтузиасты привлекают внимание, и вас вспомнят, как только освободится вакансия. От вашей активной деятельности никому не будет хуже.

Каждый день поддерживайте интерес к себе у вашего непосредственного начальника. Всегда просите дополнительную работу, если у вас есть время на её выполнение. Если кто-то похвалит вашу работу, попросите послать письмо вашему начальнику. Вам нужно, чтобы про вас не забывали никогда. Если вы учтёте все эти советы, вам не придётся долго ждать перемен в работе.

Чтобы добиться положения и успеха, вы должны постоянно бороться. Нельзя просто сидеть и ждать, само собой ничего не делается. Карл Мэйз, работая с группами деловых людей, разработал систему достижения цели, которую он назвал сокращённо «**ВПЕРЁД**». Вот что означают эти буквы.

Воюйте с проблемами и препятствиями, которые стоят между вами и вашей целью. Не ждите, пока кто-то другой сделает первый шаг. Возьмите инициативу на себя. «Воевать» с проблемой надо сразу же, как только появляются её первые признаки.

Придумывайте новые возможности. Именно это вы и делаете, когда воюете. Если ждать, пока представится возможность, просто ничего не получится. Древняя китайская пословица гласит: «Кто ждёт, пока жареная утка влетит ему в рот, должен ждать очень долго». Некоторые всю жизнь ждут подходящего случая, когда им выпадет шанс. Кстати, он может никогда и не представиться.

Единение – вот ключ к победе. Победители работают вместе. Победители верят друг в друга. Победителям интересно делать общее дело. Если вы хотите помочь коллегам полностью раскрыть себя, если вы распространяете восхитительное, полное воодушевления желание победить, если вы рассыпаете искры, от которых загораются другие, вы будете чемпионом среди чемпионов. Вы будете победителем среди победителей.

Растите в себе всепоглощающее стремление к успеху. Успех в жизни – не привилегия самых талантливых, самых умных, самых красивых. Успех почти полностью зависит от желания, стремления и настойчивости.

Если перед вами возникло препятствие – смелее штурмуйте его. Не бойтесь преград и ухабов. Когда вы преодолеваете трудности, вы становитесь сильнее. С каждой новой победой в вас просыпаются таланты. Вы не станете настоящим победителем, если не научитесь преодолевать препятствия.

Держайте! Начните сейчас! Какой бы серьёзной ни была проблема, чем быстрее, приложив все свои силы, вы начнёте её решать, тем скорее вы с ней справитесь.

Итак, если вы решили действовать, скорее делайте свой первый шаг, и никогда не сдавайтесь. Верьте, что и вы тоже можете стать победителем.

Американский исследователь К.Тернер предлагает к использованию *10 шагов к достижению цели*:

1. Укрепляйте уверенность в себе. Основная цель, которая стоит перед вами в жизни, - это быть счастливым. Учитесь быть счастливым. Каждый день начинайте с улыбки. Визуально представляйте себе, что вы человек с позитивным настроем. Каждый раз говорите себе: «Я уверен». Верьте в себя активно. Уверенность идёт из убеждения.

2. Преодолевайте чувство разочарования. Приступайте к любому делу с воодушевлением, с душевным подъёмом, работайте с удовольствием. Сосредотачивайтесь на одной цели, концентрируя на ней всё своё внимание.

3. Развивайте сострадание, способность прощать и понимать других. Прощайте себя и других людей. Соглашайтесь с другими, старайтесь понять их. Делайте комплименты окружающим. Проявляйте к ним интерес. Помните, что ваши достижения будут зависеть непосредственно от умения ладить с людьми.

4. Развивайте умение общаться и навыки взаимопонимания. Другие люди воспринимают и видят этот мир и явления, происходящие в нём, совсем не так, как воспринимаете и видите его вы. Покажите, что вам не безразличны проблемы других. Содержание ваших мыслей и чувств непосредственно влияет на обращение с другими людьми.

5. Развивайте в себе увлечённость. Если вы полностью захвачены своей целью, то вы непременно найдёте пути её осуществления.

6. Развивайте упорство. Только благодаря ему появляется вера в себя и уверенность в достижении цели. Девиз У.Черчилля: «Никогда не сдавайтесь, никогда, никогда не сдавайтесь!».

7. Развивайте в себе уверенность в победе. Всегда говорите себе: «Я рассчитываю на лучшее и всегда получаю его». Всегда старайтесь довести дело до победного конца. Программируйте себя на победителя.

8. Примите на себя 100% ответственности. Не ищите виноватых, не обвиняйте людей и обстоятельства в том, что произошло. Стремитесь сами найти решение проблемы.

9. Развивайте в себе мужество делать то, что требуется в заданный момент. Воодушевляйте себя словами: «Давай, давай, ты вполне можешь хорошо сделать это!» Только делая то, что запланировано, вы получаете возможность развить в себе необходимое мужество.

10. Развивайте в себе состояние радости и счастья. Выберите для себя то, что вы хотите, начинайте делать это, и вы на самом деле почувствуете себя счастливыми. Дарите людям свою улыбку и себе каждым утром перед зеркалом. Заставляйте себя больше улыбаться. Счастье можно сравнить с

возможностью: оно всегда находится, если вы его ищите. Программируйте себя словами: «Я чувствую себя счастливым».

Помните, счастлив не тот, кто получает, но лишь тот, кто даёт. Протягивайте руку помощи. Делитесь. Улыбайтесь. Обнимайтесь. Счастье – это бальзам, который вы не можете преподнести другим, не пролив несколько капель на самого себя.

Не мешкайте, начинайте добиваться успеха немедленно. Никогда не откладываете на завтра то, что можно сделать сегодня. Ни одному начальнику не понравится подчинённый, который тянет время.

Исследователь дальнего зарубежья Л.Грензинг предлагает выучить и применять на практике *10 способов, как начать делать всё вовремя*.

1. Знаете ли вы, когда у вас бывает пик активности? Узнайте и пользуйтесь им. Выделяйте для самой срочной работы немного времени в момент вашего наибольшего подъёма каждый день.

2. Что важнее? У различных дел свои сроки исполнения. Иногда время исполнения определяете вы и это преимущество нужно использовать в собственных целях. Предпочтения устанавливаются по срочности и важности дел.

3. Памятки. Если вы не успеваете закончить за день всё, что вы хотите, напишите себе список дел, которые вы хотите сделать. Памятка будет ненавязчиво поторапливать вас, она организует вашу работу, заставит выполнить определённое дело в установленное время.

4. Используйте каждую минуту! Бывает, что в течение дня у вас есть несколько минут, когда вы просто убиваете время в ожидании важного звонка или какого-то сообщения. Эти минутки вы можете использовать, чтобы закончить какое-то небольшое дело. Есть множество маленьких дел, которые можно сделать в течение дня.

5. Помните о качестве. Работа должна быть выполнена качественно.

6. Лучшее – враг хорошего. Страсть к совершенствованию иногда является препятствием к завершению работы. Практически полного совершенства достичь нельзя. Мы все добиваемся качества в работе, но качества, а не совершенства.

7. Не ленитесь. Нужно распределять работу среди членов коллектива и доверять им.

8. Привыкайте отвлекаться. Вы должны уметь справляться с мелкими трудностями, которые отвлекают вас от основной работы.

9. Поощрите себя сами. Не ждите похвалы, премий и наград от вышестоящего начальства. Ни с чем не сравнимо ваше личное ощущение счастья от выполненной работы. Поэтому не забывайте сами себя награждать, ведь лучше вас самих этого сделать никто не сумеет.

10. Умейте говорить «нет!!!» Многие думают, что просто обязаны помогать остальным. Это ошибочная точка зрения. Прежде чем предлагать кому-нибудь помощь, подумайте, сможете ли вы помочь. Если вы знаете, что не сможете помочь, не бойтесь отказать. Не бойтесь сказать «нет».

Чтобы успевать больше в меньшее время, требуется всего лишь *организованность и самодисциплина*. Рассмотрим правила, которые помогут вам этого добиться:

1. Точно определите, что вы собираетесь делать.
2. Сосредоточьтесь на главном. Запишите самые срочные дела в порядке их важности и выполняйте последовательно в установленной очерёдности.
3. Придумайте себе стимул. Мы лучше делаем то, что нам хочется делать. Отсюда задача – перевести свои дела из категории «надо» в категорию «хочется».
4. Установите твёрдые сроки выполнения работ.
5. Научитесь быть решительными. Не откладывайте дело со дня на день.
6. Отделяйте второстепенное от главного. Избегайте бесцельных обязательств.
7. Не увязайте в телефонных разговорах.
8. Приобретите привычку к использованию записной книжки. Нужно записывать все предстоящие дела, яркие мысли, номера телефонов и т. п. Не загроужайте память тем, что не нужно.
9. Прежде чем что-то сделать, уточните, где, когда, как, что, почему?
10. Подумайте, как можно усовершенствовать свою работу.
11. Не упускайте из виду мелочи.
12. Приступайте к делу сразу же.
13. Используйте время полностью.
14. Следите за тем, на что вы тратите свободное время.
15. Меняйте род занятий. Тем самым вы сможете побороть усталость и сделать больше.
16. Начинайте день всего на 15-20 минут раньше, чем положено, вы зададите тон всему дню.
17. Проанализируйте, не мешаете ли вы своим сотрудникам во время работы.

Если вы последуете этим советам, вы легко победите привычку тянуть время. Всё, что от вас потребуется, это немного самодисциплины. Кроме того, вы станете намного организованнее. Лучше работать и спокойно относиться к работе – это только небольшое из того, чему вы научитесь.

Для того, чтобы не отставать, нужно быть немного впереди. Стратегия опережения основана на планировании своих действий наперёд и

резервировании своего времени. Человек должен определить, в какой последовательности следует осуществлять жизненные задачи и чему больше посвятить времени и жизненных сил. Люди воспринимают прежде всего то, что для них самих ценно, актуально и значимо.

Большинство людей стремятся занять более высокую должность или получать более высокую заработную плату. Для продвижения по иерархической лестнице требуется планирование своей карьеры, основанное на составлении индивидуального плана дополнительного обучения и приобретения необходимых навыков и умений.

Обратите внимание на *заповеди начинающего карьериста*:

- Не старайтесь быть незаметным, иначе вас никогда не повысят. Хвалите себя, если есть за что. Рассказывайте о своих успехах. Подробная информация не запоминается, а имидж успешности остаётся.

- Не радуйтесь слишком сильно, если начальство вас хвалит. Это может делаться с целью поддержать вас как молодого неопытного сотрудника. Если начальник по-дружески похлопал вас по плечу, не забывайте, что плечо находится не так далеко от места, по которому вам дадут при первой же ошибке.

- На вопрос, что вы делаете, никогда не отвечайте конкретным описанием своего занятия в данный момент. Расскажите о своих последних достижениях, то есть о том, что вы уже сделали, и о планах, то есть о том, что вы будете делать.

- Помните, что нет неисполнимых поручений, есть непростые пути достижения цели. Если вам дают заведомо невыполнимое задание, поставьте для его выполнения заведомо невыполнимые условия. И спокойно ждите, пока они выполнятся.

- Как говорил мудрец, всё самое плохое уже произошло. Не принимайте неприятности близко к сердцу. Готовьте себя к тому, что не всё будет гладко.

- Помните, когда шеф говорит о повышении производительности труда и улучшении качества работы, он, скорее всего, не имеет в виду себя. Поэтому помогите ему в его работе настолько, насколько это в ваших силах.

- Если вы хороший работник, вам поручат ответственную работу и будут платить хорошую зарплату. Если вы слишком хороший работник – вас, скорее всего, уволят. Не щеголяйте своей эрудицией, если ваш шеф не отличается таким качеством. Никогда не удивляйтесь, что он не знает таких элементарных вещей. Забудьте фразу: «Как, вы не знаете?»

- Если вы ничем не заняты на работе и не знаете, что делать, найдите сами себе полезное дело.

- Помните, что насколько бы не выросла ваша зарплата, вам её всё равно не будет хватать. Вы будете тратить всё больше и больше денег, чтобы

экономить время на выполнение новой работы, требующей всё большей и большей отдачи.

- Если вы забыли назначить срок выполнения задания, оно не будет выполнено никогда. Пока не подошёл срок отчёта, ничто не будет предприниматься. Помните, что на выполнение 80% проекта уходит 20% отведенного времени, а на остальные 20% - 80% времени.

Постарайтесь заучить сей кодекс назубок – и карьера ваша обеспечена.

К тому же, ваша жизненная позиция во многом зависит от того круга людей, с которыми вы общаетесь. Постоянно находясь в кругу нытиков, вы поневоле станете похожими на них. Ваша репутация так же зависит от того, с кем вы общаетесь. Если руководство заметит, что вы постоянно общаетесь с теми, кто всё время создаёт для них проблемы, они решат, что вы тоже имеете какое-то отношение к этим проблемам, даже если вы сами никогда не подливали масла в огонь негативизма. Поэтому старайтесь избегать пессимистов. Избегайте лентяев и нечестных людей при любых обстоятельствах. Эти люди несут убожество и несчастья. Проводите время с теми людьми, которые ищут и находят хорошее в любых ситуациях.

Весьма часто мы ищем причины, по которым оказывается невозможно выполнение запланированного, вместо поиска возможных способов его осуществления. Таким образом мы откладываем на неопределённый срок реализацию задуманного и находим оправдание этому. А ведь известно, что не слишком успешное, но осуществлённое заветное желание, всегда намного лучше весьма благополучного, но неосуществлённого. Поэтому стремитесь найти способы выполнения задуманного, а не причины, по которым вы не сможете это сделать. Имейте в виду, что всегда реально существует целый ряд путей решения возникающих проблем.

Известный специалист в области преуспевания В.Бонд более 30 лет посвятил выяснению, *как приходит успех к людям*. Ниже приведены результаты его наблюдений.

- Преуспевающие люди знают себя. Они стараются понять, чем им нравится заниматься, какие способности они могут предложить другим, и усердно работают над тем, что им кажется важным. Они знают цену своим успехам и с удовольствием передают своё мастерство другим.

- Преуспевающие люди соблюдают определённые нормы. Слишком часто люди отказываются от узаконенного порядка или признанных общеобязательных правил на работе и в быту. Преуспевающие личности устанавливают себе нормы и требуют соблюдения их от других.

- Не уставайте служить другим. Это общая черта для всех преуспевающих людей – они никогда не устают помогать другим.

- Преуспевающие люди внимательны к мелочам. Они знают, что успех – это процесс и прилагают усилия, чтобы он шёл нормально. Они не забывают

говорить «спасибо», пишут письма с поздравлениями и поддерживают хорошие отношения со своими знакомыми и друзьями. Они понимают важность хорошего мнения и изо всех сил стараются оставить о себе благоприятное впечатление.

- Преуспевающие люди настойчивы. Чем с большей интенсивностью они трудятся, тем сильнее становится их уверенность в достижении успеха.

- Преуспевающие люди любят себя. «Полубив себя, вы начинаете роман, длиной в жизнь», - пишет Оскар Уайльд. Чтобы завоевать других, нужно понять себя. Не обязательно быть высокомерным, но вам необходимо заботливое понимание своей ценности, постоянная убеждённость в своих успехах. Если вы любите себя, это отражается на всём, за что вы не возьмётесь.

- Преуспевающие люди стремятся к победе. Они стремятся выиграть везде, в любом состязании – в карты, в футбол, в борьбе за место руководителя. Они настроены на победу во всём.

- Преуспевающие люди не размениваются на мелочи, их мечты – значительны. Все люди на свете умеют мечтать, но только малая часть умеет воплощать свои мечты в жизнь. Для этого требуется ежедневная кропотливая работа. Мечтайте о вершинах. Представляйте, как вы их достигаете, старайтесь подняться каждый день немного выше.

- Преуспевающие люди исповедуют философию, которая работает на них. Известный певец Элвис Пресли как-то сказал: «Моя философия проста. Мне нужно кого-то любить, чего-то ждать и что-то делать». Преуспевающие люди знают, что успех предполагает и ответственность. Станьте образцом для других. В мире так мало образцов, достойных подражания.

- У преуспевающих людей есть идеалы. Это могут быть: отец, мать, родственники, знакомые, учителя, литературные, телевизионные, исторические герои и т. д. и т. п. Преуспевающие люди строят свою жизнь на прочном фундаменте, который им дают их идеалы.

- Преуспевающие люди всегда счастливы, потому что постоянным трудом они готовят себя к трудностям жизни. Т.Эдисон часто ел и спал в своей лаборатории, работая по 18 часов в сутки. Но это не было для него тяжёлым трудом. «Я в жизни не работал ни дня! – восклицает он. – Это было сплошным развлечением!» Он получил патенты на 1093 изобретения, 1052 из которых были внедрены в производство при его жизни, что является наибольшим успехом среди всех изобретателей современности.

- Если хотите стать счастливым, сделайте счастливым кого-то ещё. Дарите людям счастье. Если вы хотите добиться успеха, помогайте другим добиваться успеха. Обратите внимание, что почти все люди предпочитают общество помогающих и дающих, а не принимающих. Общение с теми, кто только принимает, неприятно. Принимающих стараются избегать, дающим

всегда рады. Чем больше вы даёте жизни, тем больше получаете взамен. Это – всеобщий закон жизни.

3.5 Как делать и сохранять деньги

Рассмотрим некоторые советы по рациональному обращению с денежными средствами. Стенфордский Исследовательский институт утверждает, что добывание денег, на которое вы прилагаете те или иные усилия, можно охарактеризовать так: только 12,5% с помощью знаний и 87,5% благодаря вашей способности вести дела с людьми. Вот почему Тедди Рузвельт сказал: «Самой единственно важной составной формулы успеха является умение обращаться с людьми». «Я заплачу больше за способность вести дела с людьми, чем за любые другие способности под солнцем», - заявляет Д.Рокфеллер.

С детства нам внушают, что не в деньгах счастье. Действительно, деньги не могут быть самоцелью. Богатый эмоциональный мир, чувство благополучия, удовольствия – вот что на самом деле ищет наша человеческая природа. Однако нехватка средств, необходимых для жизни и удовлетворения основных потребностей, является наиболее распространённой причиной недовольств и стрессов, которые в свою очередь влияют на качество жизни. Деньги могут принести успех или несчастье в зависимости от того, насколько правильно вы с ними обращаетесь.

Всегда имейте некоторую сумму денег про запас. Это может стать решающим фактором для вас в случае каких-либо непредвиденных обстоятельств. Очень часто уважение к деньгам закладывается в период длительного безденежья, которое помогает выработать необходимые для дальнейшего преуспеяния качества.

Не тратьте много денег, думайте о завтрашнем дне. Регулярно следите за своим бюджетом. Будьте особенно осторожны, когда делаете крупные покупки. Тщательно взвешивайте их последствия. Кроме того, имейте в виду, что финансовые трудности являются частой причиной разводов в семьях.

Английский психолог Р.Денни рекомендует *технические приёмы и принципы зарабатывания денег*:

1. Тратьте меньше, чем вы зарабатываете. Чтобы увеличить стартовый капитал, вы должны начать с того, чтобы тратить меньше, чем зарабатываете, и продолжить такую политику, пока не достигнете значительного прироста средств.

2. Сначала сэкономьте, потом потратьте. Главный базовый принцип: сначала отложить какой-то процент в сторону, потом тратить оставшееся.

3. Заставьте ваши деньги работать на вас. Деньги способны размножаться, если вы правильно их вложите. Для увеличения денег не стоит

хранить деньги в виде наличных. Можно вложить их в недвижимость, акции, ценные бумаги, а также держать их на счетах солидных банков.

4. Обновляйте систему инвестиций. Прибыль, получаемую от вложения основных средств, лучше не расходовать немедленно. Её надо тоже вкладывать, что гарантирует ускорение процесса накопления денег.

5. Сокращайте расходы. Если какое-то дело идёт плохо или инвестиции не приносят желаемого дохода, следует избавляться от невыгодного вложения денег и переходить к решению следующей задачи.

6. Всегда покупайте качественные товары. Вы получаете именно то, за что заплатили. Наилучшее качество одежды и обуви то, при котором они могут быть использованы на протяжении 30 – 40 лет.

7. Общайтесь с удачливыми людьми, вращайтесь в их обществе. Их уровень мышления и склад ума будет передаваться и вам, а кроме того, больше вероятности, что перед вами откроются новые возможности увеличить свои деньги. Их разговоры так или иначе будут касаться финансовых тем, и это ещё одна причина, почему богатые люди становятся ещё богаче.

8. Управляйте собой. Экономия и накопление денег предполагают самоконтроль, разумное и осмотрительное управление своими финансовыми делами.

9. Иногда балуйте себя. Вам нужно иметь что-то впереди, видеть перспективу, а для этого иногда надо поддерживать себя вознаграждениями, небольшими радостями и удовольствиями.

10. Ищите новые возможности. Существуют тысячи возможностей сделать большие деньги. Многие люди увеличили свои капиталы, выполняя дополнительную работу в выходные дни и по вечерам, помимо основной работы. Вы можете открыть свой собственный бизнес, оставаясь на прежней работе, или посвятить своему новому делу всё время. Возможности заработать деньги есть у всех и в любой момент.

11. Чем больше вы даёте, тем больше вы получаете. Ещё одной гарантией роста денег является основной закон успеха: что вы даёте окружающим на протяжении жизни, то вы и получаете назад. Так что, зарабатывая свои деньги, не забывайте какую-то их часть возвращать обществу, например, через благотворительность.

Если же вы обладаете вполне достаточными денежными средствами, то для их эффективного использования можно прибегнуть к советам английского специалиста Г.Кэсона. Опубликованные им *12 правил как делать и сохранять деньги* являются итогом двадцатилетней деятельности автора, связанной с фондовой биржей.

1. Вкладывай деньги лишь в то, что знаешь. В сфере финансов подвергать сомнению следует всё. Каждый преследует свои корыстные цели. Покупай только то, в чём смыслишь.

2. Никогда не покупай, не давай в займы и не вкладывай деньги под давлением. В мире масса плутов, бедных родственников и попрошаек. От мошенничества не способен оградить ни один закон.

3. Делай деньги на собственности, а не на планах. В мире финансов все делают деньги спекулируя. Рискует каждый. Но вкладывай деньги, приносящие прибыль, – в собственность, а не в планы. Приносит успех примерно один план из пятидесяти. Никто не должен пытаться бегать раньше, чем научится ходить.

4. Вкладывай деньги лишь в то, что можно перепродать.

5. Получай свою прибыль. Деньги нужно делать как можно быстрее. Каждая малая часть прибыли делает тебя богаче.

6. Слушай своего банкира. Не пользуйся услугами брокеров. Защитником собственности является только банкир.

7. Покупай во время понижения, а продавай во время повышения цен. В политике присоединяйся к большинству – и выиграешь. В финансах нужно находиться в меньшинстве. Не продавай, когда все продают.

8. Держи деньги в обороте. Купил – продай, купил сегодня – продай завтра. Магазин – это перевалочный пункт, а не военный арсенал.

9. Занимай столько, сколько можешь вложить в бизнес. Если человек уверен, что у него есть мозги, то следующим шагом должно быть доставание денег.

10. Занимай для развития, а не для хвастовства. Чтобы сделать состояние за короткое время, нужно в определённом смысле быть спартанцем.

11. Никогда не давай в займы. Деньги в заём должны давать банки и ростовщики. Профессиональные ростовщики обычно берут 10% в месяц. Кредитора не любят никогда.

12. Ставь на целую отрасль и следи за колебаниями цен. Это правило для тех, у кого есть деньги и нервы, чтобы играть на бирже. Надёжнее всего купить обычные акции лучшей фирмы в худшей отрасли.

Один из основных законов психологии гласит, что в человеческой жизни безвыходных ситуаций не существует. Чтобы лучше жить в трудных условиях, следует обратиться к опыту Габровцев (Болгария). Быть жадным в некотором смысле полезно, а в современных условиях необходимо. Приобщайтесь к новому стилю жизни.

Надо: Носить короткие стрижки. Это вдвое сокращает количество используемого шампуня. Бросить курить - сэкономите не только деньги, но и здоровье. Не заводите любовницу – сколько не трать сил и средств, ей всегда мало. Сдавать пустые бутылки – освободитесь от хлама, прогуляетесь и не задаром. Покупать дорогие вещи. Мы по-прежнему не настолько богаты, чтобы выбрасывать деньги на дешёвые изделия. Ношеную одежду сдавать «в комиссионку» или продавать по объявлению. Смотреть по телевизору только

заведомо интересные передачи. Использовать туалетную бумагу в один, а не в два – три слоя. Покупать только то, что может подойти по крайней мере к двум другим вещам в вашем гардеробе. Но если вещь вам уж очень нравится – покупайте. Хранить товарные чеки на случай, если понадобится обменять купленный товар. Дружить с продавцами. Они не только скажут вам, как этот костюм смотрится сзади, но и намекут: «1000? За это?»

Не надо: Брать с собой денег больше, чем собираетесь потратить. Поддаваться минутному порыву и покупать только потому, что что-то есть в продаже. Идти за покупками без списка. Брать с собой жену. Зачем подвергать друг друга пытке? Ходить по магазину всей семьёй. Детей и родственников разошлите по разным отделам с конкретными заданиями. Менять очередь. Как только вы перейдёте в другую, ваша начнёт двигаться быстрее. Бояться говорить продавцам «нет». Стесняться узнать: делается ли скидка на пиджак с недостающей пуговицей, подгнившие бананы или мятые помидоры.

Не излишне ознакомиться с мнением некоторых миллионеров о секретах своих успехов.

Поль Гетти. Практически единственный способ заработать действительно большие деньги – это открыть своё дело. Вы никогда не получите много, работая на кого-то. Найдите «свою нишу», выпускайте товар, который нужен людям, но который они не могут купить или достают с большим трудом.

Аристотель Онасис. Вы должны думать о деньгах день и ночь. Деньги должны вам сниться. Если у вас нет денег, займите. Занимайте сразу много, но всегда быстро отдавайте. Держите свои заботы при себе, заставляйте людей поверить, что у вас всё идёт отлично. Не спите слишком много, иначе однажды вы проснётесь банкротом. Ели вы хотите чего-то добиться, не тратьте время впустую, читая, что сделали другие. Гораздо лучше жить самому, чем забивать себе голову жизнью других.

Говатд Хьюз. Не важно сколько денег вы заработаете. Важно, сколько денег у вас есть.

Джозеф Кеннеди, основатель династии Кеннеди. Чтобы получить миллион вы должны быть коварным, грубым и прирождённым игроком. Кроме того, вы должны работать, как проклятый.

Ставрос Ниаркос. Все миллионеры жадные. Это часть их мышления. Поль Гетти, например, завёл платный телефон в прихожей своего дома, чтобы гости не пользовались его личным телефоном. Аристотель Онассис летает только на собственных авиалиниях. Я ночью на своём корабле, чтобы не тратиться на гостиницу.

Генри Форд II. Генри Форд начинал в одиночку, в маленьком гараже. Сегодня Форд – это центр управления космическими полётами, электронные компьютеры, медицинские исследования и управляемые ракеты, а также

многое, многое другое. В чём его секрет? Друзья говорят, что только в постоянной работе и новых идеях.

Хантингтон Хартфорд. Очень богатыми людьми становятся не те, кто умеет ладить с шефом и всегда делает как надо. Такие люди могут стать высокооплачиваемыми сотрудниками, но им не хватает самостоятельности, чтобы начать своё дело. Большинство миллионеров – это ненормальные, которые не любят подчиняться и предпочитают всё делать по-своему.

Немного статистики. В начале XXI в. на нашей планете имелось 7,2 миллионеров, из которых более 6 млн. человек проживало в США, Западной Европе и Японии. Примерно 300 тысяч человек имели состояние, превышающее 10 млн. долларов. На тысячи идёт счёт лиц, обладающих капиталом более 100 млн. долларов, на сотни – миллиардеров.

3.6 Литература

Добротворский И.Л. Технология успеха: всё, что вам нужно знать о достижении успеха. – М.: КСП, 1996. – 192 с.

Законы успеха: Сборник. – М.: ФАИР, 1997. – 448 с.

Зиглар З. Умение добиваться успеха для «чайников». – М.: Вильямс, 1999. – 320 с.

Колин Т. Мы рождены для успеха: Как реализовать свой безграничный потенциал. – М.: ФАИР, 1998. – 352 с.

Личность. Карьера. Успех. – СПб.: Диамант, 1996. – 608 с.

Максвелл Д. Позиция победителя. – Мн.: Попурри, 2001. – 192 с.

Портер П.К. Разбуди в себе гения. – Мн.: Попурри, 2002. – 304 с.

Сухарев В.А. Как достичь успеха деловому человеку. – Мн.: Беларусь, 1997. – 127 с.

Таранов П.С. Методы 100%-ной победы: Манеры поведения, Логика риска, Зигзаги общения. – Симферополь: Реноме, 1998. – 560 с.

Темплтон Д. Всемирные законы жизни. – М.: АСТ, 1999. – 624 с.

Фриман А., Девульф Р. 10 глупейших ошибок, которые совершают люди. – СПб.: Питер, 2000. – 224 с.

Шах-Ч А. Руководство к успеху в жизни и денежных делах (Путь к успеху и богатству. Как нажить деньги. 1913 г.). – Хмельницкий: Поділля, 1990. – 32 с.

Шлахтер В.В., Хольнов С.Ю. Искусство доминировать. – СПб.: Респекс, 2000. – 192 с.

Шлахтер В.В., Хольнов С.Ю. Психодинамика колдовства или введение в паралогию. – СПб.: Респекс, 2000. – 176 с.

Щёкин Г.В. Практическая психология менеджмента: Как делать карьеру. Как строить организацию: Научно-практическое пособие. – К.: Украина, 1994. - 399 с.

4 СЕКРЕТЫ ЛИЧНОГО ОБАЯНИЯ

Да будет жизнь твоя для всех других отрадой.
Дари себя другим, как гроздь винограда.
Не огорчай людей ни делом, ни словами.
К любой людской тоске прислушиваться надо.
Ты буйство юности, как зверя укроти.
Отцу и матери всегда служи отрадой.
Итак, живи для всех. Не думай о себе.
И жребий твой блеснёт, как высшая награда.

Насир Хосров

4.1 Обаяние

Специалист дальнего зарубежья Г.Лебон в книге “Психология народов и масс” утверждает, что обаяние представляет собой определённое свойство личности, которое делает её неотразимой в глазах окружающих и путём заражения вызывает ответную реакцию подражания.

Без обаяния, симпатии, очарования нельзя достичь высоких успехов в каком бы то ни было виде деятельности. Ещё в первой половине XVII в. Блез Паскаль в работе «Соображения о ... геометрическом уме и искусстве убеждать» обратил внимание на то, что имеются лишь два способа эффективного воздействия на людей: «способ убеждать» и «способ понравиться». Поэтому весьма важно в жизни постоянно стремиться нравиться людям и быть привлекательной личностью.

Обаятельные люди обладают особой способностью притяжения к себе окружающих. К ним постоянно льнут. Они согревают, связывают, успокаивают, позволяют проще и увереннее смотреть на происходящие события. От общения с ними люди получают удовольствие. Они всегда увереннее в себе, коммуникабельнее и просто счастливее своих коллег. Обладая эlegantностью манер, доброжелательной улыбкой и магией речи, они как бы получают дополнительную психологическую энергию от окружающих. Но не каждому дано быть всесторонне обаятельным.

Обаяние – понятие весьма неоднозначное. Есть, например, обаяние молодости: блеск глаз, живость движений, некоторая наивность и горячность суждений – всё это создаёт очарование. Обаяние юмора и серьёзности. Обаяние женственности, мудрости, простодушия, интеллигентности, неудержимой силы и т. д., и т. п. Психологи давно пытаются выяснить, в чём

секрет очарования. Выделяют прежде всего особый взгляд (он должен быть прямым, лучистым; если и твёрдым, то тёплым), особый голос (богатый в тембровом отношении, гибкий по модуляциям), особый ритм речи (подобный хорошему музыкальному ритму – то возбуждающий, то успокаивающий, но не наскучивающий). Есть обаяние эффектной внешности.

В последнее время мы часто слышим из средств массовой информации иностранное слово «имидж». В переводе с английского *imadge* – это образ, некое изображение, под которым мы понимаем то, что делает каждого человека привлекательной личностью. То есть тот образ, который вы создаёте своим обликом, своей внешностью и поведением. В дальнем зарубежье учебные заведения уже давным-давно готовят имиджмейкеров (от англ. *make - делать*) – специалистов, призванных создавать чей-либо привлекательный, очаровательный образ, который должен обязательно гармонировать с характером, внешностью, темпераментом конкретного человека. Их услугами пользуются артисты, политики, президенты. Оплата труда имиджмейкера в час составляет от 100 до 200 долларов. Итак имидж – это то, что осознанно выбирается каждым человеком, а складывается имидж из поведения, манер, внешности человека. Вы очевидно поняли, что под имиджем понимают обаяние личности, - это слова-синонимы.

Обаяние - это не столько визуальная привлекательность личности, сколько душевная расположенность к людям, полная открытость и доверие к ним, внутреннее побуждение помогать, а не причинять вред. Основой благожелательного, уважительного отношения к людям, является высокая их нравственность, законопослушание и правопочитание. Это необходимый и постоянный признак цивилизованных человеческих взаимоотношений. Недопустимо какое-либо посягательство на права, честь и достоинство человека. Взаимоотношения с людьми необходимо строить в полном соответствии с законами и конституцией страны. Поведение людей должно быть гуманно ориентированным. Один из постулатов древнеримского права гласит: «Человек - вещь священная».

В цивилизованном обществе бизнес не осуществляется в ущерб людям. Преуспевающие предприниматели в высокоразвитых странах стремятся соблюдать нравственные нормы при решении деловых проблем. С любым деловым партнером они стараются найти согласие, исходя из интересов взаимовыгодного сотрудничества, так как каждая из сторон стремится обеспечить свои интересы.

Психолог К.Роджерс утверждает, что человек с рождения испытывает потребность в признании себя как личности, в бережном отношении к себе как существу, безусловно ценному, независимо от того, как он себя ведёт и что чувствует. Поэтому руководители, менеджеры, бизнесмены не имеют права не

быть обаятельными. Они призваны «заражать» всех своим светом, бодрым, жизнерадостным настроением и неиссякаемой энергией.

Есть так называемые харизматические лидеры, то есть лидеры от природы или как говорят «по милости Божией». Такими были: А.Македонский, Ю.Цезарь, Ш.Талейран, Б.Наполеон, В.И.Ленин, Л.Д.Троцкий, А.Гитлер, Г.К.Жуков, Й.В.Сталин, русский генерал Лебедь. Необычайно мощной психоэнергетикой обладал наш соотечественник - «батько» Нестор Махно. Очевидцы отмечали цепкий, ужасный, приводящий в трепет взгляд серых глаз «батьки». Имея маленький рост и щуплое телосложение, он приводил в трепет, вселял страх и боязнь в сердца отъявленных громил и рубак. «Батько» был способен с помощью своего мощнейшего биополя заставлять тёмную бунтующую массу беззаветно подчиняться ему и с его именем на устах бросаться на пулемёты противника. Махновцы, чувствуя и видя в своих рядах батьку, атаковали в лоб конницу Будённого, в 10 - 20 раз превосходящую их численностью, и часто обращали и красных, и белых в бегство. Легенда гласит, что его взгляд заставлял окружающих каменеть, пленных - рассказывать секреты без допросов и пыток, а махновцев - находиться в состоянии эйфории.

У многих известных людей, оставивших заметный след в истории – политики, вожди, дипломаты, военачальники – внешний вид не был их лучшим достоянием. Однако они притягивали к себе и сильно воздействовали на окружающих. Вспомним французского дипломата Ш.Талейрана или В.И.Ленина. Первый - явно несимпатичен с физическим недостатком – волочил ногу. Второй – небольшого роста, головастый, сильно картавый. Но их популярности, воздействию на людей могут позавидовать многие современные дипломаты, политики и государственные деятели.

Изучение секретов магнетического влияния на окружающих и притяжения к себе людей, не обладающих привлекательными внешними данными, невольно приводит к мысли о существовании психотворящей энергии (экстрасенсорики, биоэнергетики). Как утверждает исследователь психодинамики духа А.Клизовский в книге «Психическая энергия», каждая клетка нашего тела, кроме физического существования, живёт жизнью духа или психотворит, а потому психическая энергия проникает во все органы нашего тела, устанавливая в организме равновесие, способствуя нормальному его функционированию.

Личностное обаяние обладает какой-то необъяснимой с научной точки зрения магической силой и властью. Биоэнергетика воздействия (флюидное излучение) реально существует и визуально фиксируется. Она исходит от всего тела, из чарующей улыбки, особо светится из привлекательных глаз, передаётся с помощью мимики и жестов, своеобразной интонации голоса, привлекательности манер в подсознание окружающих. Кроме того,

существует пока ещё конкретно не фиксируемое, но реально ощущаемое личностное воздействие. Люди поклоняются и подчиняются этой энергии. На сегодняшний день имеются приборы, с помощью которых можно измерять, например, силу экстрасенсорного воздействия.

Обратите внимание, если человек располагает к себе, то нам нравится всё, что ему принадлежит, вплоть до мелочей: значка на лацкане пиджака, шнурков в туфлях. В том числе нам по нраву и все идеи, им высказываемые, даже самые бредовые. У необаятельной личности нам всё не нравится. Сколько прекрасных идей пропало только потому, что их пытались проповедовать несимпатичные люди. Сколько бредовых идей реализовалось только потому, что их носителям удалось вызвать симпатии к себе.

4.2 Восприятие мужчин и женщин

Мы по-особому воспринимаем физические данные мужчин и женщин. Известно, что женщины, глядя на мужчину, сначала обращают внимание на его голову, плечи, руки. Мужчины в женщине выхватывают взором прежде всего грудь и ноги. Всегда привлекательной для мужчин считается походка с лёгким покачиванием бёдрами. Такой походке особенно способствуют высокие тонкие каблочки. Каблук-шпилька – один из самых распространённых и сильных эротических символов.

Ещё в начале XII в. женщины похитили у мужчин обувь на каблуке. Ведь первые каблуки появились на мужской обуви, а точнее на сапогах для верховой езды. Каблук помогал фиксировать ногу в стремени. Дамы воспользовались каблуками для того, чтобы подчеркнуть свой бюст. Более того, использование смелых декольте в дамских туалетах связывают именно с появлением каблуков.

Что женщину восхищает в мужчине: опрятность и чистота; хорошие манеры и вежливость; весёлость и приятность; знание цели жизни и путей её достижения; интеллигентность; честность; спортивное телосложение; привлекательная одежда; чувство юмора; использование хорошего образного литературного языка; глубокомыслие; хорошее здоровье; приличная сумма денег и современный автомобиль; умение приятно вести беседу; умение хорошо танцевать; серьёзные намерения.

Что мужчину восхищает в женщине: опрятность и чистота; интеллигентность; вежливость и хорошие манеры; весёлость; коммуникабельность; привлекательная фигура; проворность в одевании и нарядении в театр, в ресторан или на концерт; общительность.

4.3 Основные способы и умения располагать к себе людей

Ниже приведены некоторые «не», которые способствуют приобретению располагающего к себе обаяния. Не бросайте слов на ветер. Дал слово – держи. Сказал – сделал. Не давайте совета другим людям прежде, чем они вас попросят. Не пытайтесь блистать своими знаниями. Не выражайте своё превосходство над другими. Не делайте замечания людям, которые делают то, что вам не нравится. Не навязывайте окружающим ваши взгляды и убеждения. Не выставьте других в смешном свете, не ставьте других в неудобное положение. Не пользуйтесь язвительной насмешкой или злой иронией. Избегайте сарказма. Не доминируйте в разговорах с людьми. Не будьте злы и вспыльчивы. Не смейтесь над ошибками других. Не обвиняйте других в чём бы то ни было. Не шутите, когда нужно внимательно слушать собеседника. Не проявляйте раздражения и не выходите из себя. Не говорите постоянно, долго и без пауз. Не вмешивайтесь в дела других людей. Не ищите благосклонности и одобрения у окружающих. Не говорите с людьми о ваших личных тревогах, беспокойствах, волнениях и переживаниях. Не будьте ленивы, пассивны, угрюмы. Не поклоняйтесь вещам. Не говорите людям, в чём состоят их нравственные обязанности, в чём они правы и в чём неправы. Не пытайтесь заставить других людей поверить в то, во что верите вы. Не говорите твёрдо и безапелляционно. Не смейтесь громко.

Американский специалист в области человеческого взаимоотношений Дейл Карнеги предлагает *шесть способов располагать к себе людей*:

1. Искренне интересуйтесь другими людьми, восхищайтесь ими, поздравляйте с днями рождения и другими знаменательными датами, приветствуйте людей с радостью и энтузиазмом.

2. Улыбайтесь почаще, улыбка говорит: «Вы мне нравитесь. Вы делаете меня счастливым. Я рад вас видеть». Мы должны испытывать, общаясь с людьми, настоящую, согревающую душу радость, если хотим, чтобы люди испытывали ответную радость от общения с нами.

3. Помните, что для человека звук его имени является самым сладким и самым важным звуком в человеческой речи, поэтому запоминайте имя и отчество окружающих вас людей и произносите их как можно теплее и непринуждённое.

4. Будьте терпеливыми, сочувствующими слушателями, проявляйте исключительное внимание к собеседнику, поощряйте других рассказывать о самих себе.

5. Говорите о том, что входит в круг интересов вашего собеседника, что близко его сердцу, - это мгновенно вызывает тёплые ответные чувства.

6. Вслушайтесь собеседнику его важную роль, его значительность, оценивайте по достоинству его личностные качества и делайте всё это искренне.

Говорите что-нибудь приятное всем, кого вы встречаете. Старайтесь каждому сказать то, что выделяет его как личность. Давайте немного блаженства другим. Проявление интереса заставляет человека сиять от счастья. Делая добро другим, вы в первую очередь помогаете себе.

Ознакомьтесь с *умениями*, которые способствуют обаянию личности: танцевать вальс, танго, народные и современные танцы; играть в пасьянс, покер и другие карточные игры; играть на музыкальных инструментах (пианино, гитара, аккордеон); петь соло или в хоре; играть в спортивные игры (теннис, футбол, волейбол, баскетбол, бадминтон, кегли); кататься на коньках; водить автомобиль; развести костёр на привале во время похода; приготовить обед; ловить рыбу; быть тамадой; ремонтировать и конструировать бытовую технику; работать на компьютере; вязать спицами, крючком и вышивать; ухаживать за домашними животными, птицами, рыбами; скакать верхом на лошади; быстро читать (владеть скорочтением); владеть свежей информацией о положении дел в стране и за рубежом; владеть иностранными языками; владеть искусством самозащиты; оказывать первую медицинскую помощь; быстро знакомиться с людьми; рассказывать анекдоты, забавные случаи из жизни; сочинять шуточные стихи; быть услужливым и внимательным к людям; владеть навыками хорошего тона (вежливость, такт, жизнерадостность).

А вот *недостатки*, отрицательно сказывающиеся на обаянии личности: грязные руки, ногти; неухоженность лица; чрезмерная косметика; грязная обувь; неприятный запах изо рта, от тела; нечищенные или жёлтые зубы; видимые прыщи, угри на лице; немытые уши, шея; грязные волосы, перхоть; несвежая рубашка; мешковатая юбка, брюки; старомодный костюм, платье; рваные носки, чулки, колготки; большая по размеру обувь; ссутулившиеся плечи, неправильная осанка, неуклюжая походка; непричёсанные волосы; ярко окрашенные ногти; разорванные шнурки на обуви; отсутствие пуговицы на одежде; плохо завязанный галстук; неудачно пригнанный к фигуре костюм; несвежий носовой платок; избыточный аромат духов; плохо выглаженная одежда; запачканные сумка или портфель.

4.4 Составляющие обаятельной личности

Качества, с помощью которых можно добиться личного обаяния, условно можно поделить на отдельные группы. Часть качеств личности задаётся природой. К ним относятся приятные внешние данные, способность легко сходитьсь с людьми, сопереживать и понимать другого человека. Это

нравится находящимся рядом людям. Другая часть качеств, таких как тактичность, эрудиция, чувство юмора, красноречие, умение управлять межличностным общением и конфликтами приобретается через воспитание и образование. Третья часть качеств приходит с жизненным опытом, что позволяет умело ориентироваться в каждой конкретной ситуации, правильно выбирать нужный способ поведения и с успехом использовать хорошо развитую интуицию.

В подавляющем большинстве своём наше первоначальное впечатление о людях складывается по их внешнему виду и одежде. Когда вы впервые встречаете другого человека, яркое впечатление о нём формируется у вас в первые несколько мгновений, а устойчивое мнение – в пределах от 30 секунд до 4 минут. Члены суда обычно принимают решение о виновности обвиняемого в течение нескольких минут после его появления. Точно также поступаем и мы, впервые с кем-то встретившись. То, как мы выглядим, часто сообщает окружающим, кто мы такие, как относимся к самим себе. В понятие внешнего вида включаются и позы, и походка, и манера одеваться, и причёска, и макияж. Первое впечатление очень сильное и долговременное. Вас будут продолжительное время помнить именно таким, каким увидели впервые. Следовательно каждому из нас необходимо позаботиться о том, чтобы с первого раза произвести хорошее впечатление.

Компоненты первого положительного впечатления:

- Оденьтесь так, чтобы отвечать ожиданиям другого человека. Оденьте то, что, по мнению другого человека, будет подходящим для ситуации.

- Увидя человека, искренне ему улыбнитесь.

- Установите и поддерживайте контакт глазами. Обычно при встрече люди короткое мгновение смотрят прямо в глаза друг другу, а потом отводят взгляд в сторону. Контакт глаз означает доверие собеседников друг другу, их открытость, однако задержка взгляда на глазах партнёра свидетельствует о стремлении к доминированию. Пока кто-нибудь из вас говорит, смотрите на человека, ни вниз и ни в сторону, но не переиграйте, не надо смотреть не отрываясь, как говорят, не пяльтесь.

- Поздоровайтесь первым. Обычно при встрече мы пожимаем руки. Этот знак приветствия идёт из глубокой древности. Так наши далёкие предки показывали, что руки у них пусты и в них нет оружия. Позднее этот ритуал стал общепринятым. Протягивать руку первым вы можете только младшим по возрасту, по служебному положению, близким и друзьям. Рукопожатие должно быть умеренным – не слабым и не костедробящим. Ладонь обязательно должна быть сухая, ибо в противном случае с вами больше никто не будет обмениваться рукопожатием. Слишком короткое рукопожатие свидетельствует о безразличии. Слишком влажная ладонь указывает на нервозность, сильное волнение. Чуть-чуть удлинённое рукопожатие наряду с

улыбкой, приятным взглядом демонстрирует дружелюбие. Задерживание руки партнёра в своей воспринимается как назойливость. Скользящий шлепок по протянутой для рукопожатия кисти – как желание пройти мимо.

- Искренне приветствуйте входящего или встреченного. Лучше приветствовать словами: «Рад видеть вас», чем «Как вы поживаете?»

- Называйте увиденного по имени и отчеству. Произносите их уверенно и твёрдо. Будьте уверены в том, что произносите имя правильно.

- Не говорите слишком тихо или слишком громко. Если говорите тихо, то люди могут решить, что вы плохо себя чувствуете. С другой стороны, возможно, некоторые могут считать громкость грубостью.

- Если вы хозяин, проявите знаки гостеприимства, предложите чай, кофе и прохладительные напитки.

- Если встреча происходит в вашем кабинете, встретьте человека при входе. Ещё лучше встретить гостя около вашего кабинета и проводить к себе.

- Если вы гость, ведите себя так, чтобы не обидеть хозяина и других гостей. Изучите обычаи.

- Узнайте всё, что возможно о человеке и его компании. Используйте свои знания во время беседы.

- Изучите основные правила этикета и учтивости. Не перебивайте другого. Если вы сомневаетесь в своих знаниях, обратитесь к книге по современному деловому этикету.

- Постарайтесь больше слушать, а не говорить! Вы будете выглядеть интеллигентным, уважающим и заботливым. Однако, если собеседник – хороший слушатель и хочет, чтобы вы поговорили, сделайте ему одолжение.

По мнению психологов, позитивные высказывания приносят гораздо больше пользы, чем негативные. И если вы хотите достичь согласия, то почаще говорите людям, что они хорошие. Ведь это и на самом деле так. Гадкими, мерзкими, злыми делаем мы их сами, когда начинаем вести себя навязчиво и агрессивно. Делает вас привлекательной личностью и помогает найти контакт с собеседником умело составленный и высказанный комплимент. При этом вы должны не только что-то похвалить, но ещё и пояснить, почему вам это нравится.

Комплиментом называется небольшое преувеличение достоинства, которое собеседник желает видеть в себе. Комплимент отличается от лести именно тем, что делается небольшое преувеличение. Лстец сильно преувеличивает достоинства собеседника. Лесть грубее и имеет больше шансов быть отвергнутой из-за вопиющей неправдоподобности. Хотя есть люди, которым лесть по душе. Впрочем, всё же многих она отталкивает.

Необходимо знать основные правила составления и применения комплиментов. Чтобы понравиться другим, нужно говорить с ними о том, что приятно им и что занимает их. Комплименты должны констатировать,

утверждать наличие только положительных качеств человека. В них следует избегать двойного смысла. Отражаемое положительное качество должно иметь небольшое преувеличение и не приобретать формы гипербол. Compliments, касающиеся личных качеств, нужно употреблять строго индивидуально, основываясь на достоверных данных. Делая комплименты, удерживайтесь от иронических добавок к ним, так как это может привести к формированию отрицательных эмоций.

Воспользуемся советами известного американского психолога А.Пиза по практическому овладению искусством применения комплиментов.

- Для начала раз в несколько дней говорите по комплименту каждому из ваших друзей, а затем постепенно увеличивайте частоту. Даже одно позитивное высказывание принесёт вам ощутимую пользу.

- Пусть ваши комплименты будут сначала довольно консервативными. Внезапные бурные проявления чувств могут вызвать определённые подозрения. Исследования показали, что называть новых знакомых по имени лучше всего как бы случайно.

- Никогда не говорите комплиментов, если вам что-нибудь нужно. Это выглядит неприлично и ваши слова пропадут впустую.

- Никогда не перебарщивайте. Постарайтесь быть максимально объективным. Чрезмерная похвала редко вызывает в собеседнике доверие.

- Никогда не говорите в ответ на сказанный вам комплимент точно такой же. Подобные фразы звучат вынужденно, словно вы не знаете, что сказать, но чувствуете себя обязанным сказать что-то приятное.

- Никогда не хвалите очевидное – так даже самый искренний комплимент звучит фальшиво. Очевидное хвалит каждый, так что чуткий собеседник должен избегать таких комплиментов.

- Очень полезно позитивно сравнивать внешность, поведение или вещи собеседника с другими, спрашивая в чём секрет или как им это удаётся?

Очень полезно для начала поставить себе задачу: ни дня без комплимента! Ибо комплимент начинается с желания его высказать. Найдите, что лично вам нравится в собеседнике, что вы бы хотели позаимствовать у него. И скажите об этом прямо. Люди принимают комплименты весьма благосклонно, ибо всякому приятно уже то, что ему хотят сказать что-то хорошее. И легко прощают возможные промахи, особенно, если не будет посторонних свидетелей. Самый эффективный комплимент – это комплимент на фоне антикомплимента себе. Compliment делается более ощутимым, если возвышая другого, мы дополнительно обращаем внимание на свой неуспех. Учитесь делать комплименты лучше один на один и на мужчинах, так как они, как правило, не избалованы комплиментами. Присутствие посторонних может смущать вас. Однако, если комплимент хорош, то большее впечатление он производит, когда делается «при свидетелях». Когда комплимент пришёлся по

душе собеседнику, лицо его озаряется улыбкой. Вы подарили ему положительные эмоции, улучшили настроение. Вы сделали для него благо. В ответ получите – расположение и уважение к себе.

Каждый из нас хотел бы нравиться людям. Это обусловлено нашими потребностями в любви, привязанности, признании и достижении успеха. Однако, обаянием обладают лишь те, кто неустанно стремится к этому и прилагает должные усилия. Быть обаятельным - своего рода мужество, ибо требуется непрерывная работа над собой.

В деловой жизни преуспевают больше те люди, которые умеют управлять своей психикой, эффективно используя саморегуляцию, саморасслабление и самовнушение. Результатом такого умения становится обладание высоким, устойчивым жизненным тонусом, доброжелательными манерами общения, сдержанным реагированием на жизненные неприятности.

«Весёлое, ясное расположение духа, - отмечает немецкий поэт Ф.Шиллер, - есть источник всего благородного и доброго. Всё, что свершается величайшего и благороднейшего на свете, вытекает из такого расположения. Мелочные, мрачные души не способны схватывать самые святые моменты жизни». Важно радоваться не столько достижению целей в жизни, сколько самому процессу жизни. Необходимо превратить в праздник, в увлекательную игру самую рутинную деятельность. Даже в луже нужно видеть звёзды, а не грязь.

Научитесь быть счастливым человеком. Вот какие *семь свойств счастливых людей* считает главными психотерапевт В.Леви.

1. Счастливые люди не задаются вопросом, счастливы они или нет, а просто живут.

2. Счастливые люди знают, чего хотят, и прежде всего от себя. При этом они всегда хотят только того, что имеют или действительно могут иметь (иметь – это не значит обладать вещами).

3. Счастливые люди не умеют скучать.

4. Счастливые люди внутренне свободны. Внутренняя свобода – это и независимость от мнения других (даже от мнения любимого), это и радостное исполнение долга, это и полная ответственность за свои поступки, это и терпимость к иному мнению.

5. Счастливые люди не обвиняют ни других, ни себя. Они не злопамятны. Они знают, что имеют право на ошибки и прощение, так же, как это право имеют другие.

6. Счастливые люди умеют любить. Как ни странно, человек испытывает большее счастье, когда любит он, нежели когда любят его.

7. И наконец, счастливые люди умеют быть благодарными. Будьте счастливыми!

Огромное значение для обаяния имеет целеустремлённость личности. Известно, что чем более значима для человека его собственная цель, тем большей силой она обладает. Многие не достигли в жизни достойных успехов, так как они не научились ставить перед собой цели, мобилизовать свои способности, знания и опыт. Непрерывный самоконтроль и самооценка своего поведения являются необходимой составляющей самосовершенствования.

Вспомним слова великого английского писателя XVIII в. Д.Свифта: «Блистать в обществе дано не многим, но большинство людей могут быть приятными». Визуальная доброжелательность и техника эlegantного общения - это то, что подвластно каждому. Отсутствие культуры, воспитанности, человеколюбия с лица не уберёшь и под благородной маской не скроешь. Лицо отражает физическое и душевное состояние человека, характер и даже нравственные принципы, которыми он руководствуется в своём поведении.

Великий Б.Микеланджело говорит, что совершенство складывается из мелочей. Так, на людей производит положительное впечатление бодрость духа и жизненный оптимизм. В основе же заинтересованного расположения к себе людей, необъяснимого влечения и обострённой потребности в общении лежит приятная мимика и жесты. Не менее важное значение для обаяния личности имеют хорошие манеры. Порочные люди весьма редко отличаются изяществом манер. Хорошие манеры говорят об изысканности и благородстве. Они приобретаются регулярными наблюдениями за собой путём избегания дурных привычек и повадок. Гораздо легче объяснить, что такое дурные манеры, чем определить сущность хороших. Для каждого пола и возраста есть свои особенности и оценки. Мужчина при разговоре не должен запускать руку в карман и разговаривать с сигаретой в зубах. Подчинённый не должен с жаром сжимать и оставлять в своей руке руку начальника. Недопустима лезть, тем более подхалимаж.

В каждом заложено природой дарование нравиться людям. Оно обусловлено нашей глубинной потребностью уважительно, мирно жить с людьми и плодотворно сотрудничать с ними. В жизни отдельных личностей врождённое качество «нравиться людям» реализуется по-разному. Это может выражаться в весёлом нраве, непревзойдённом чувстве юмора и остроумии, в умении сохранять уверенность при общении с незнакомыми людьми, в доброжелательности, тактичности и целом комплексе привлекательных, обходительных манер и действий личности, оказывающих на людей сильное очаровывающее впечатление.

Древние говорили, что надо обладать весьма выдающимися качествами для того, чтобы не нуждаться в вежливости. *Вежливость* включает в себя все необходимые добродетели, делающие нас приятными для окружающих. Она необходима в деловых и жизненных отношениях. Вежливость смягчает нравы, предупреждает ссоры, умиряет раздражение и ненависть, заставляет

сдерживаться, способствует возникновению любви и уважения. Вежливости можно и нужно научиться. Она должна быть естественной и искренней, идущей от сердца. Она требует самообладания в словах и поступках.

Утончённая вежливость с избытком возмещает все природные недостатки. Самым очаровательным лицом всегда бывает то, которое обладает наиболее привлекательным обращением, а не то, которое обладает наибольшей физической красотой. Видный французский оратор граф О.Мирабо был одним из самых некрасивых людей во Франции; он, как говорили, имел «лицо тигра, изрытое оспой», но очаровательность его обращения была просто непреодолима. Женщины его необыкновенно обожали. Достаточно вспомнить, что он был приговорён к смертной казни «за оскорбление личности» маркиза де Монье, жена которого сбежала за границу с О.Мирабо. Правда впоследствии он был амнистирован. Мадам де Сталь была совсем некрасива, но она обладала тем неопределимым нечто, перед чем простая красота кажется заурадной и незначительной. Её влияние над умами людей было так велико, что даже Б.Наполеон побаивался и потому изгнал её из Франции.

Наиболее тонкую, осторожную, деликатную линию поведения по отношению к окружающим осуществляет *тактичность* обаятельного человека. Такт предполагает терпимость, великодушие, внимание и глубокое уважение к людям, искреннее желание и умение понять их, почувствовать, что может доставить им радость или удовольствие. Тактичность, чуткость – это чувство меры, которое следует соблюдать в разговоре, в отношениях с людьми, умение не переходить границу дозволенного и приличного.

Неотъемлемой чертой обаятельной личности является *скромность*. Скромный человек никогда не стремится показать себя лучше, способнее, умнее других, не подчёркивает своё превосходство над ними, не говорит о своих качествах, не требует для себя никаких привилегий, особых услуг, удобств. Вместе с тем, скромность не следует ассоциировать ни с робостью, ни с застенчивостью.

Врагом обаятельности является *вульгарность*. Ею часто грешат в общении. Это объясняется как невоспитанностью, так и обострённой потребностью во внимании к себе, повышенной мнительностью и стремлением выделиться, что часто провоцирует неприязнь и ссоры. О современных руководителях нередко говорят: «В нём каждый атом дышит матом, а если с матом он расстанется, что же в его душе останется».

Ухоженность лица - это тоже часть того, как человек себя преподносит, то есть часть обаяния. Тёмная, грубая, жирная кожа создаёт впечатление враждебности. Окружающие считают человека с таким лицом грубым, хитрым, вспыльчивым. Забота о чистоте своего тела является проявлением уважения к себе и окружающим. Нечистоплотность можно рассматривать как

бесцеремонное, пренебрежительное отношение к другим людям, оскорбление их эстетического чувства. На *руки* обращают не меньше внимания, чем на лицо. Поэтому ногти должны быть чистыми и не слишком длинными.

Запахи играют важную роль в жизни человека и отдельные люди по-разному реагируют на них. Они обладают в зависимости от состава способностью возбуждать, раздражать, радовать, успокаивать, злить, навевать те или иные воспоминания. Запахи не должны отталкивать окружающих, но и сильно привлекать. С ними нужно быть очень осторожными. Наносите духи только на безупречно чистую кожу, так как, соединяясь с запахом пота, они начинают пахнуть не лучшим образом. Следует для самого себя найти подходящий запах. Однако необходимо иметь в виду, что никому не нравятся резкие, неприятные запахи.

4.5 Внешний облик

Ваши *осанка и походка* весьма важны для всего внешнего облика: двигаетесь ли вы уверенно или застенчиво, стоите ли выпрямившись или сутулитесь – всё это отдельные характеристики, оказывающие существенное влияние на отношение к вам окружающих вас людей. Идеалом для вас должна стать прямая, королевская осанка – и тогда вы будете не только хорошо выглядеть, но и значительно лучше чувствовать себя.

Выработать в себе привычку ходить и сидеть прямо и красиво поможет вам три нетрудных упражнения. Первое заключается в том, чтобы встать к стене таким образом, чтобы голова, лопатки, ягодицы и пятки касались стены. Пойдите так минуту – другую, отойдите и через некоторое время снова подойдите к стене. Так можно делать несколько раз в день, и через несколько дней регулярных упражнений вы почувствуете себя иным. Для выполнения второго упражнения следует взять большую книгу положить её на макушку и походить так некоторое время, до тех пор, пока книга не упадёт. Со временем вы научитесь удерживать её длительное время. Когда выполнять такое упражнение вам не составит большого труда, принимайтесь за следующее: попробуйте сесть на кресло или на диван с книгой на голове. Так вы научитесь садиться с прямой спиной, достойно и красиво.

Походка обаятельного человека должна быть прямой, размеренной, плавной, пластичной, энергичной. Следует избегать лишних движений, не ходить разболтанно, шатаясь, вперевалку, не раскачиваться, не выпячивать те или иные части тела. Руки не нужно держать за спиной или в карманах, голову не втягивать в плечи, не сутулиться.

На стуле необходимо сидеть свободно, прямо. Нельзя сидеть на краешке стула, верхом, раскачиваться, вставать с шумом, качать ногой, стучать по чужому стулу. Стул переставляют, а не двигают. Неприглядно сидеть

перекинув ногу на ногу, особенно женщине, если она одета в узкую коротенькую юбку. Не рекомендуется, сидя за столом, подпирать голову рукой или класть её на руки и в такой позе разговаривать с присутствующими. Некрасиво обхватывать колени, скрещивать руки на груди и вести в такой позе разговор. Лучше руки держать на коленях или на столе. Сидеть надо лицом к другим, не следует поворачиваться кзади сидящему для разговора.

Внешность так же имеет отношение к крайностям в моде. Молодёжи свойственно следовать этим крайностям, но увы, будучи руководителем, вам следует установить стандарты для себя: что можно, а что нельзя одеть на работу, чтобы не оттолкнуть от себя людей. Манера одеваться существенно влияет на отношение к вам ваших коллег.

Внешне привлекательные люди располагают, как кажется окружающим, целым рядом лучших личностных характеристик. Нам представляется, что они более учтивые, чуткие, чувствительные, добрые, интересные, сильные, уравновешенные, честные, общительные и т. д. Красивое нравится всем, поэтому редко бывает, чтобы мы заподозрили в коварстве обладателя приятной внешности. Среди преступников красивая женщина получает менее суровое наказание в случае, если судьёй является мужчина. Внешняя привлекательность всегда сопутствует успеху. Однако, для эффекта личного обаяния, внешние данные не имеют решающего значения. Только надо хотеть и уметь наилучшим образом самовыразить свои сильнейшие личностные качества. Да, к тому же, в жизни нет некрасивых людей, а есть люди которые или не хотят быть таковыми, или не придают этому должного внимания.

На внешний вид оказывает весьма существенное влияние *причёска*. Красивыми причёсками являются те, которые гармонизируют с лицом, возрастом, одеждой, средой. Если женщина хорошо причёсана, она выглядит элегантно, красиво, а если не причёсана – даже модно одетая женщина выглядит некрасивой. Голова должна быть аккуратно причёсана в течение всего дня. Мужчина, который следит за самим собой, никогда не запустит волосы до такой степени, что его очередная стрижка становится заметной. Стрижётся он так часто, как нужно для поддержания внешне постоянной причёски. У вас не должно быть длинных неопрятных волос. Для обаятельного мужчины вряд ли подойдёт косичка или хвост. Если вам не захочется распрощаться со своей шикарной шевелюрой, то вымойте голову и аккуратно уложите волосы в причёску. Даже если у вас короткая стрижка, то позаботьтесь о том, чтобы волосы не торчали в разные стороны, мокрые волосы пригладьте гелем или слегка сбрызните лаком для волос. Мужчины должны ежедневно бриться (подсчитано, что при этом сбрасывается примерно 15 метров волоса), расчёсывать волосы, приводить в порядок усы и бороду, следить за причёской. Щетина или маленькая бородка придаёт мужчине

неопрятный вид. Для делового мужчины больше подходит аккуратная короткая стрижка и чисто выбритое лицо.

Улучшат вашу внешность и в целом внешний вид приведенные ниже рекомендации.

Предложения для мужчин: Принимайте душ, ванну каждый день, после чего пользуйтесь дезодорантом. Брейтесь каждое утро. Каждое утро надевайте свежие носки, трусы, рубашку. Носите чистый галстук, тщательно отутюженный, аккуратно завязанный, находящийся точно под воротником рубашки и сочетающийся с вашим костюмом. Держите костюм, пальто, плащ и т. п. чистыми и отглаженными, головной убор – чистым. Каждый день наносите крем на обувь и наводите глянец и блеск бархоткой. Чистите зубы два раза в день. Через каждые четыре недели ходите в парикмахерскую. Держите ногти чистыми, с округло обрезанными кончиками. Если ваше телосложение, голос, привычка говорить и общее поведение в большей степени предполагают женственность, сделайте всё, чтобы создать впечатление мужественности: постарайтесь говорить более низким тембром, развивайте мышцы рук, избегайте выражений и восклицаний, которые используют женщины.

Предложения для женщин: Принимайте душ, ванну каждый день, после чего пользуйтесь дезодорантом. Чистите зубы два раза в день. Защищайте себя от дурного запаха изо рта, бросьте курить. Держите шею, лицо, уши и руки в чистоте. Несколько раз в день причёсывайте волосы. Предпринимайте любые разумные шаги, чтобы иметь хороший цвет лица. Кисти рук должны быть гладкими, а ногти – тщательно обработанными. Используйте благоразумие и умеренность в применении губной помады, пудры, туши, теней. Изучайте форму и черты вашего лица для выбора причёски. Эксперты утверждают, что наилучшая форма лица – овальная. Выбирайте такую причёску, от которой ваше лицо выглядело бы овальным. Не используйте много косметики. Никогда не заменяйте дезодорантом или духами душ и ванну. Чистите обувь, костюм, головной убор, пальто перед каждым выходом из дома. Держите ваши костюмы, юбки, платья и блузки чистыми и выглаженными. Храните в полном порядке все свои аксессуары: перчатки, шарфы, платки, пояса, ремни и др. Держите обувь чистой, намазанной кремом и с наведенной бархаткой блеском. Надевайте свежее нижнее бельё каждый день. Будьте уверены, что надеваемый вами костюм ко времени и к лицу.

Плохо сидящая одежда, растрёпанные неухоженные волосы, необработанные ногти, размазанная или полустёртая губная помада у женщин, галстук в пятнах, вылезающая из-под брюк рубашка – всё это отрицательные послания, отправляемые вами окружающим. Неряшливость есть выражение личности, и из-за неё некоторые люди могут сделать выводы о несобранности

мыслей, небрежности в стиле вашего руководства и общей ненадёжности – и всё это лишь из-за вашей неподобающей внешности.

Главное *требование к одежде* - это опрятность и аккуратность. Костюм должен быть всегда тщательно отглаженным, без пятен, сорочка - свежей, обувь - начищенной и без сбитых каблуков. Чистой и опрятной следует содержать всю одежду. Она должна соответствовать своему назначению, месту, времени и характеру событий, возрасту и индивидуальным особенностям человека. Если вы очень худы, избегайте одежды тёмных цветов. В ней вы будете казаться еще тоньше. Жилетки сужают туловище. Если у вас лишний вес или вы высокого роста, откажитесь от светлых тонов. Слишком просторная одежда создаёт впечатление потерявшегося или бездомного человека. Если вы набрали вес, то натянутая ткань создаёт впечатление небрежности и бедности.

Выбирая модную вещь, нужно всегда соотносить её с собственной личностью и останавливаться лишь на том, что вам идёт и подчёркивает ваше своеобразие. Никогда не следует одеваться выше своих средств. Все предметы и части костюма должны хорошо сочетаться друг с другом по назначению, цвету, ткани и по стилю. Однако строгий чёрный костюм подходит почти во всех случаях. В нём вы можете появиться в любом месте и в любом обществе.

К повседневному классическому костюму подходят светлые, гармонизирующие по цвету, сорочки голубые, бежевые, в тонкую полоску, чуть заметную клетку. К праздничному тёмному костюму обязательна белая сорочка, черные ботинки и чёрные носки.

К костюму необходим галстук. Он не обязателен только к цветной или спортивной рубашке. В первую очередь, галстук должен подходить по цветовой гамме к костюму. К строгому костюму подходят галстуки не слишком яркие, без экстравагантных узоров, желательно с графическим рисунком, из натурального или искусственного шёлка.

Правила мужской элегантности:

1. Помните, что только гангстер способен надеть рубашку темнее, чем костюм, и галстук светлее, чем рубашка.

2. Длина галстука должна быть такой, чтобы в завязанном виде он доставал пряжку ремня.

3. Цвета одежды должны играть. В противном случае ваша внешность будет выглядеть блеклой и вызывающей.

4. Желательно, чтобы костюм был одноцветным.

5. Предпочтительно рубашки белого цвета или однотонные пастельных (мягких, неярких) тонов. И чем бледнее, тем лучше. Манжеты рубашки должны выступать на сантиметр из рукава пиджака.

6. Мало соответствуют деловой обстановке вещи из вельвета, велюра, бархата и джинсовой ткани. Как, впрочем, и антрацитово-чёрный костюм с белоснежной сорочкой.

7. Узел вашего галстука непременно должен быть идеальным.

8. Желательно иметь при себе два носовых платка: один – в кармане брюк, им пользуются по назначению (не комкая после употребления), второй – непорочной чистоты – во внутреннем кармане пиджака. Ему уготована более ответственная миссия: протереть очки, уголком вытащить из женского глаза соринку и т. д.

В мире моды давно сложилось определённое понятие - «деловой костюм». Он, конечно, учитывает последние веяния и тенденции в моделировании одежды, но при этом остаётся в определённой степени строгим и консервативным. Деловой костюм это знак статуса и демонстрация финансовой стабильности, поэтому, по определению, он не должен быть дешёвым. Однако, имейте в виду, что очень дорогие, роскошные вещи вызовут зависть коллег, и вам сложнее будет поддерживать с ними нормальные деловые отношения. Костюм должен быть неброского, неяркого цвета, но обязательно подчёркивать достоинства и скрывать недостатки вашей фигуры.

Брюки должны быть достаточно свободны и удобны. Галстук может быть контрастным по отношению к цвету костюма и рубашки. Брючный ремень должен быть хорошего качества из кожи и по цвету гармонировать с туфлями. Шарф должен сочетаться по цвету с вашим костюмом, пальто или плащом. Перчатки должны быть кожаными, причём кожа должна быть высокого качества. Цвет перчаток должен сочетаться с цветом обуви и верхней одежды. Очень важно иметь при себе часы, пусть не самые дорогие и не самой престижной фирмы.

Носки желательно одеть тёмные, тонкие и гладкие. Ни в коем случае не надевайте коротких или в гармошку носков. Носки должны быть достаточно длинными и хорошо держаться на ноге, так как вряд ли кто захочет смотреть на ваши волосатые ноги, когда вы их поднимаете или сгибаете в коленях.

Одним из неотъемлемых элементов костюма является *обувь*. Именно обувь придаёт завершенность внешнему виду. Самый лучший костюм может быть испорчен дешёвыми, подобранными не по цвету и размеру туфлями или ботинками. Подбирая обувь, вы должны ориентироваться на свой стиль одежды. Для делового стиля не подойдут ботинки на толстой подошве или кроссовки. Обувь должна быть обязательно чистой и ухоженной.

Пристального внимания заслуживают *очки*. Во-первых, нужно подбирать очки, подходящие типу вашего лица. Для овального лица подойдут очки в удлинённой тонкой оправе, со слегка закруглёнными краями. Если у вас круглое лицо, лучше подобрать очки в оправе с вытянутыми внешними

углами или овальные очки. Для треугольного лица нужно подобрать очки в округлой или вытянутой оправе. Во-вторых, неприемлемы дешёвые очки в пластмассовой или никелевой оправе, к тому же яркого цвета. Очки лучше подобрать в салоне солидных фирм. Вышеприведенные советы полностью относятся и к солнцезащитным очкам. Оправа солнцезащитных очков должна быть строгой, тёмного цвета, лучше всего чёрного. Не забудьте, что, если ваша деловая встреча проходит на открытом воздухе и вы явились на неё в солнцезащитных очках, вы должны снять их, как только увидите того, с кем встречаетесь. Незачем скрывать свой взгляд от собеседника.

Таблица элегантности.

Костюм	Рубашка	Галстук	Ботинки	Носки
Серый	Белая, голубая, розовая, слоновая кость	Любого цвета	Чёрные	В тон галстуку
Тёмно-серый	Белая, светло-розовая, слоновая кость	Красно-чёрный	Чёрные	Чёрные
Тёмно-голубой	Белая, слоновая кость	Серо-красно-бордовый	Чёрные, тёмно-коричневые	Серые, бордо
Тёмно-синий	Белая	Бело-красно-голубой	Чёрные	Тёмно-голубые, тёмно-бордовые
Тёмно-зелёный	Слоновая кость, светло-розовая	Красно-зелёно-коричневый	Коричневые	Коричневые
Песочный	Светло-голубая, розовая	Тёмно-голубой	Светло-коричневые	Светло-голубые
Светло-коричневый	Белая, розовая, табачная	Зелёный, бордовый, красно-чёрный	Кофейные, красно-коричневые	Бордо
Тёмно-коричневый	Белая, бежевая, светло-розовая	Зелёно-коричневый, коричневый, красно-чёрный	Коричневые	Кофейные, бордо (тёмно-красный)

Допустимы ли украшения для делового мужчины? Самый лучший вариант – ограничиться такими украшениями, как обручальное кольцо, если

вы женаты, и, конечно, часы. Различные нашейные цепи, брелоки, перстни на мужчине – признак дурного тона. Что же касается перстней и колец, они уместны только в том случае, если являются предметами высокого ювелирного искусства, если они изысканны, элегантны и сочетаются со всеми элементами вашей одежды.

Нельзя забывать, что одежда предназначена прежде всего для того, чтобы вызвать к себе интерес, привлечь внимание и оказать приятное впечатление на людей. Она влияет и на того, кто её носит, и на окружающих. Замечено, что красиво одетые люди чаще улыбаются, выглядят более уверенными в себе и более беспечными. Они не делают резких движений, реже смотрят искоса, у них менее напряжённый голос. Им меньше грубят, с ними более обходительны и учтивы.

Приведенные ниже рекомендации помогут вам избежать грубых ошибок при выборе одежды.

Советуем *для женщин никогда*: первой не появляться на работе в модной одежде, мода подведёт вас; не надевайте на работу ничего, подчёркивающего вашу женскую привлекательность, иначе вы предлагаете окружающим в первую очередь не свой ум; не носите брюки, если вы на работе имеете дело с мужчинами; не одевайтесь в мужском стиле; не позволяйте моде диктовать длину юбки вашего делового костюма; не снимайте жакет на работе; не носите очков в ультрамодных оправках; не пейте много на официальных обедах; ничего из одежды не покупайте сгоряча.

Рекомендуем *женщинам всегда*: носите на работе костюм с юбкой; шейте костюм с учётом специфики вашей работы; носите простые туфли на среднем каблучке (около 4 см); сочетайте цвета одежды и обуви; носите колготки, чулки телесного цвета; носите пальто и плащ, прикрывающие вашу юбку и платье; смотрите на себя в зеркало; пользуйтесь добротной ручкой; носите спортивную одежду хорошего качества (на отдыхе, а не в учреждении); прежде чем одеваться, подумайте, с кем вам придётся встречаться и что вам нужно сделать; посмотрите на то, как одеты другие люди; выбирайте скромные и неброские ювелирные изделия и аксессуары; пусть ваш кабинет не напоминает кабинет мужчины, но там не место и типично женским предметам.

Советы *для мужчин*. Обаятельный мужчина должен выглядеть: солидным и уверенным в себе; деловым и привлекательным; порядочным, внушающим доверие; не без претензий на изящество и элегантность.

Помните: Держитесь подальше от модных направлений. Выбирайте хорошие материи. Сначала купите костюм. Он самый главный из всех элементов одежды. Прикрепите образцы ткани вашего костюма хотя бы к листочку вашей записной книжки и выбирайте рубашку уже сообразно приведенной выше таблице элегантности. Плохо сочетаются в разных

элементах одежды одинаковые рисунки. Галстук должен сочетаться с рубашкой или немного контрастировать с ней, но не дисгармонизировать с костюмом. Стоит учитывать и климат. Чем южнее, тем естественнее смотрятся светлые тона и более лёгкие ткани одежды.

Не принято в обществе: приводить себя и свою одежду в порядок, поправлять галстук, причёску, чистить ногти; пользоваться жевательной резинкой; почёсываться, ерошить волосы; использовать ноготь в качестве зубочистки; щелкать суставами пальцев; потирать руки; одёргивать одежду; постоянно что-нибудь мурлыкать; обнаруживать свой гнев и негодование бурными проявлениями, оскорбительными, грубыми словами.

Во время разговора *не подобает:* стоять или сидеть, заложив руки в карманы, за спину или скрестив их по-наполеоновски на груди; чрезмерно жестикулировать руками; пожимать плечами; мотать головой вместо отрицательного ответа; заглядывать в глаза собеседнику; сопровождать речь ужимками; теревить или перебирать что-либо пальцами; дотрагиваться до собеседника, класть ему руки на колени или плечо, похлопывать по спине, брать за рукава или за пуговицы пиджака; поворачиваться к собеседнику спиной; часто поглядывать на часы, позёвывать; заканчивать своё выступление взрывом смеха.

Быть повседневно обаятельным и благородно сдержанным не совсем просто. Овладение манерами обаяния должно начинаться с изучения литературных источников в этой области, а закрепляться путём ежедневного тренинга по применению манер в повседневной жизни. Только заботясь о своём достоинстве, можно научиться уважать достоинство других. Следует воспитать в себе неуёмное желание делать добро людям и способность быть всегда приветливым на каждое их обращение. Чтобы заслужить любовь окружающих, нужно стараться быть как можно полезнее для них. Необходимо стремиться постоянно возбуждать в окружающих положительные чувства, которые включают любовь, уважение, доверие, восхищение, симпатии, сострадание, терпение, взаимопонимание, дружеское расположение, благодарность. Во взаимоотношениях с людьми не составляет большого труда приветливо посмотреть, дружелюбно поздороваться, с радостью встретить друг друга, с интересом выслушать, уважать и не унижать достоинство каждого. А это как раз и является неотъемлемой составляющей обаяния личности. Умение расположить к себе людей завоевать их симпатию является гарантией успеха в вашей деятельности.

Сила влияния руководителя на подчинённых многократно возрастает, если он является обаятельной личностью. На базе результатов американских и японских исследований в области менеджмента сконструирован идеальный вид обаятельного, авторитетного, преуспевающего бизнесмена, менеджера, руководителя: твёрдый, но в то же время гибкий; серьёзный, но с чувством

юмора; дружелюбный, но умеющий поддерживать дисциплину труда; преданный своему делу, но не теряет головы при успехах и поражениях; мечтательный, но с сильно развитой волей; готовый идти на риск, но основательно всё просчитывающий.

И наконец, нельзя забывать, что для обаяния улыбка такая же обязательная, необходимая деталь лица, как ухо или нос. Мало что может сравниться с искренней улыбкой по силе своего благотворного воздействия на окружающих. Английский эссеист Джозеф Аддисон сказал: «Улыбка для человека – это то же, что солнечный луч для цветов. Улыбка человеку даётся легко, можно сказать – даром, но когда вы постоянно находитесь в кругу улыбающихся людей, настолько же легко становится жить на свете!» Человек с привлекательной, доброй улыбкой сам обретает бодрость, чувствует себя увереннее, счастливее и приводит окружающих в радостное, приподнятое настроение. Улыбающееся лицо, как правило, вызывает к себе расположение. При встрече улыбка снимает настороженность первых минут и способствует более уверенному, дружелюбному и спокойному общению.

Хорошая улыбка творит чудеса. Секрет улыбки состоит в следующем: мимика, жесты, телодвижения, действия более выразительны и правдивы, чем слова, и верят больше именно им. Улыбка – это действие означающее: «Я к вам хорошо отношусь. Вы мне нравитесь, мне хорошо с вами, я рад вам». Всё это очень приятно осознавать и поэтому улыбка является завуалированным комплиментом. Доброе, дружеское расположение рождает аналогичное ответное чувство. Улыбка – это синоним хорошего настроения. Люди тянутся к тем, у кого хорошее настроение, ибо надеются, что оно передастся и им. Старайтесь улыбаться даже тогда, когда вы не слишком расположены к этому, - очень скоро вы убедитесь, что улыбка проникла в вас и резко улучшила ваше самочувствие.

Людей некоторых профессий специально учат улыбаться: дикторов телевидения, актёров, политических деятелей, дипломатов. Дело в том, что когда вы говорите с улыбкой на лице, ваш голос звучит более дружелюбно и тепло. Слушатели могут услышать вашу улыбку. Теперь эту науку постигают и деловые люди. Оказавшись, например, в США, вы будите приятно поражены тем, что разговаривая с вами, партнёры обязательно вам улыбаются, причём улыбкой широкой, дружелюбной, вызывающей расположение.

Старайтесь совершенно сознательно вызывать улыбку на своём лице. Вполне возможно, сначала ваша улыбка будет казаться вам несколько натянутой и вымученной. Но почувствовав благожелательную ответную реакцию окружающих, вы быстро сумеете справиться со своей скованностью. Ваше настроение улучшится, и улыбка на вашем лице станет столь же естественной, как, например, ваше дыхание.

Не всем нравится их собственная улыбка. Ничто не приходит само по себе, за всё надо платить. Не зря же говорится: бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Нам приходится многому учиться, почему бы ни поучиться хорошей улыбке? Находясь перед зеркалом, заставьте себя засмеяться. Не очень получилось? Тогда покажите себе язык. Засмеялись? А теперь «запомните» мышцами лица это состояние и постарайтесь его повторить. Выдающийся педагог А.С.Макаренко пишет, что постоянными упражнениями перед зеркалом он выработал у себя около сотни различных улыбок, уместных в разных ситуациях. «Его пример другим наука!». Этой наукой всерьёз занимаются в школах бизнеса. Созданы, в частности, специальные зеркальные карточки с изображением широкой улыбки, которую обучающиеся, глядя на своё отражение, пытаются воспроизвести.

В ваших силах быть весёлым и жизнерадостным или мрачным и угрюмым. Когда вы поймёте, что любой сделанный вами выбор имеет тот или иной конечный результат, это станет вашим первым шагом на пути к успеху в любой сфере жизни.

Помните, что личное обаяние - это драгоценное достояние. Стремление быть привлекательным для других способствует вашему успеху в жизни.

4.6 Литература

Дэвис Ф. Создай себе имидж. – Мн.: Попурри, 1998. – 304 с.

Иосефович Н. Ты – босс! Как стать толковым руководителем.– М.: Вече, 1995. –381с.

Камычек Я. Вежливость на каждый день. – М.: Знание, 1975. – 128 с.

Кандыба В.М. Техника мыслительного гипноза. – СПб.: Лань, 1997. – 512 с.

Не повторять ошибок: Практические советы руководителю /Сост. И.В.Липсиц. – М.: Экономика, 1988. – 282 с.

Честара Д. Деловой этикет. – М.: ФАИР, 1997. – 336 с.

Шепель В.М. Имиджелогия: Секреты личного обаяния. – М.: Культура и спорт, 1997. – 382 с.

Эйтвин Г., Бриза О. Имидж современного мужчины. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2000. – 640 с.

Эйтвин Г., Бриза О. Имидж современной женщины. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2000. – 608 с.

5 ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ ПО ДЕЛОВОМУ ОБЩЕНИЮ

5.1 Общение

Мы живём в самом начале третьего тысячелетия, когда человечество из эпохи непрерывной конфронтации - эпохи Рыб переходит в эпоху взаимопонимания и сотрудничества – эпоху Водолея. Решение накопившихся проблем можно осуществить только объединив всё превосходное, доброе, благоразумное, здоровое, полезное, что есть у нас.

Известно лишь четыре основных метода контакта с людьми. О нас судят на основании того, что мы делаем, как мы выглядим, что мы говорим, и как мы говорим. Как часто нас оценивают по тому языку, которым мы пользуемся! Для человека современной цивилизации общение является самым главным в жизни. Сознание человека, оказавшегося в полной и длительной изоляции от общения с себе подобными, разрушается. Человек погибает как личность, а во многих случаях – и как живое существо. «Каково общение – такова и жизнь», - говорят в народе.

Общение – сложная процедура человеческого взаимодействия. Без него невозможно созидание. И кроме того, общение является наиболее распространённым видом деятельности любого бизнесмена, менеджера или управляющего любого ранга. Исследования показывают, что большая часть рабочего дня руководителя (около 80%) состоит в общении.

Каждый день о нас судят по нашей речи. Наши слова показывают нашу интеллигентность; они говорят проницательному слушателю о том обществе, в котором мы живём; они указывают на наш уровень образования и культуры.

Всякий труд предполагает общение людей и соответственно, речь. Умение внятно выражаться – это основа успеха в любом виде деятельности, и научиться этому никогда не поздно. Даже Лев Толстой и Филипп Честерфилд начинали с азбуки.

«Как надо говорить?» - задавал вопрос античный автор первого труда по ораторскому искусству Аристотель. И отвечал: «Всего правильнее было бы стремиться к тому, чтобы речь не причиняла ни неприятного ощущения, ни наслаждения; справедливо сражаться оружием фактов так, чтобы всё, находящееся вне области доказательства, становилось излишним». Речь должна быть логичной. Однако одной логики недостаточно. Поэтому речь должна быть не только логична, но и красива. Она обращена не только к уму, но и к чувствам, возбуждает не только мысли, но и эмоции.

Мы порой не замечаем, как в процессе общения образуются наши впечатления, вырабатываются вкусы, утверждаются привычки. Общение – это живая среда, состоящая из нас самих; взаимодействие людей друг с другом и

универсальный способ познания других людей и своего внутреннего и внешнего мира. Современная наука совершенно точно установила, что человеческое сознание невозможно без языка.

Чтобы произвести хорошее впечатление, вы должны понятно писать и внушительно говорить. Знаете ли вы, что каждый раз, когда вы открываете рот, вы сообщаете о себе массу любопытных подробностей. Ваша манера составлять предложения, ваш словарный запас, даже произношение, всё это сигналы для искушённого слушателя. Ваш стиль общения расскажет собеседнику, что вы не уверены в себе, что вы волнуетесь, что вы готовы подчиниться, или что у вас пробелы в образовании.

5.2 Голос

Немаловажное значение для карьеры имеет голос. Кто-то однажды назвал голос «вторым лицом». При знакомстве первое впечатление определяется внешним видом, но затем, когда начинается разговор, голос становится важнее. Ваши голос и речь абсолютно уникальны, как отпечатки пальцев. Голос способен рассказать о чувствах, о здоровье, о том, насколько раскованно себя чувствуете, откуда вы родом, какое получили образование, насколько легко подчиняетесь давлению окружающих вас людей. Голос человека, так же как и внешность, манера поведения нравятся или не нравятся окружающим и редко не вызывает никаких эмоций. Приятный голос делает человека более привлекательным и может компенсировать заурядность внешности.

Вы должны быть уверены в своём голосе и знать, какие его характеристики нужно довести до совершенства. Сильный и глубокий, он внушает доверие и уверенность. С помощью простых упражнений и специальных методик вы можете выработать свою манеру говорить, позволяющую привлекать внимание и показывать высокую степень уверенности в себе.

Многие из нас даже не имеют представления, как звучит наш голос по телефону или в живую. Закройте уши ладонями «лодочкой» и скажите что-нибудь вслух. Голос будет идти как будто с магнитофонной плёнки, и вы сможете услышать его «со стороны». Можно записать свой голос на магнитофон. Некоторые люди испытывают шок, услышав запись собственного голоса. Их первая реакция бывает такой: «Нет-нет, это не мой голос!» Практически невозможно слышать свой голос так, как его слышит собеседник. Всё дело в костях головы, по которым звук голоса проходит сразу к среднему уху, не давая вам услышать внешние звуки. Искажения происходят уже в среднем ухе.

Ваш голос может испортить, а может и улучшить впечатление, которое вы производите. Именно по голосу складывается о вас первое мнение – благоприятное, или не очень. Его звук трогает какие-то струнки в душах людей. Богатый, глубокий голос образуется в горле и груди, а тонкий и гнусавый (раздражающий, если слушать его долго), во рту и носовых пазухах. Голос, который обычно звучит приятно, может измениться на носовой под влиянием стресса, напряжения или волнения. Под действием стресса напрягаются мускулы горла, и язык прижимается к нёбу, направляя звук в нос. Приятные для слуха звуки получаются только, если звук проходит через рот, не встречая на своём пути никаких преград.

Первый шаг на пути самосовершенствования – это выяснить, как вы на самом деле звучите. Для этого следует записать на магнитофон различные возможные виды разговоров. Запишите как вы: разговариваете с близкими родственниками, друзьями; читаете доклад или выступаете на собрании; ведёте деловой разговор с доброжелательно настроенным партнёром или с тем, кого вы считаете ниже себя; ведёте неприятный деловой разговор. При этом желательно, чтобы вы забыли, что записываете свой голос. Прослушайте свои разговоры и ответьте на вопросы.

Раздел 1. Звук вашего голоса.

1. У вас высокий голос?
2. Вам приходится напрягаться, чтобы услышать каждое слово?
3. Было похоже, что вы кричите?
4. Голос звучал по-ребячески?
5. Вы говорили жёстко?
6. Ваш голос был грубым и неприятным?
7. В вашем голосе слышалось доверие?
8. Вы говорили с напряжением и голос прерывался?
9. Ваш голос звучал расслабленно?

Раздел 2. Тактика.

10. Вы вели разговор, а не просто отвечали на вопросы собеседника?
11. Вы разговаривали эмоционально, выделяя важные места?
12. Вы правильно выговаривали слова?
13. Говорили ли вы «ага», «в общем», и «вы знаете»?
14. Вы проглатывали окончания, например: «знаш» вместо «знаешь»?

Раздел 3. Словарный запас.

15. Правильно ли вы произносили слова?
16. Вы использовали жаргон? Или фразы типа: «не, но ты понимаешь»?
17. Вы употребляли клише (шаблон)?
18. Делали ли вы грамматические ошибки?
19. Повторяли ли вы одни и те же слова?

Раздел 4. Манера речи.

20. Ваша речь была высокопарной или занудной?
21. Ваш деловой разговор отличается от обычного?
22. Вы используете паузу для усиления эффекта?
23. Вы говорите слишком быстро?
24. Вы изменяете темп речи в зависимости от того, чего вы добиваетесь?

Засчитайте себе один балл за каждый правильный ответ. Раздел 1: «да» - 7, 9; «нет» - 1-6, 8. Раздел 2: «да» - 10-12; «нет» - 13, 14. Раздел 3: «да» - 15; «нет» - 16-19. Раздел 4: «да» - 22, 24; «нет» - 20, 21, 23. В каждом разделе определите процент правильных ответов. Если вы набрали меньше 75% в любом разделе, значит в этой области у вас проблемы с речью.

Давайте обсудим, как улучшить силу воздействия вашего голоса. Дело в том, что как ни странно, но ваш естественный голос, с его темпом и паузами, вполне подходит для обсуждения любых вопросов. Если человек разговаривает спокойно, его голос, как правило, звучит немного ниже, чем когда он волнуется. Вы наверное и сами наблюдали эту разницу. Темп речи и дыхание показывают, насколько вы уверены в себе, доверяете ли собеседнику или испытываете стресс. Если вы волнуетесь или напряжены, ваш голос сразу вас выдаст.

Услышать свой естественный голос можно расслабившись и сделав несколько глубоких вдохов. Чтобы убедиться, что напряжения нет, нужно проделать плавные движения головой вперёд-назад и в стороны, круговые движения плечами вперёд и назад, в силу чего распрявятся зажатые мышцы.

Возьмите какой-нибудь журнал, найдите статью на близкую к вам тему, включите магнитофон и прочтите небольшой отрывок из этой статьи. Не торопитесь, читайте спокойно и дышите как можно глубже. В конце каждого предложения и каждого абзаца делайте паузы, чтобы восстановить дыхание. Чётко произносите каждое слово. Прослушайте запись. Если вы правильно выполнили все инструкции, вы услышите, как звучит ваш голос, когда вы спокойны. Эмоции могут заставить ваш голос звучать немного выше. Это практически незаметно у мужчин, но женский голос от этого звучит неприятно и раздражающе. Для большинства основным способом улучшить звук своего голоса остаются низкие ноты. Говорите немного ниже, это ни для кого не представляет большого труда. Если вам кажется, что ваш голос всё-таки слишком высок, расслабьтесь ещё раз и на несколько секунд сосредоточьтесь на мысли, каким низким и спокойным может быть ваш голос. Представьте себе, что низкий голос приходит откуда-то извне и проходит через вас. Прочитайте текст ещё раз. Вы увидите, что голос стал ниже. В течение нескольких недель обращайтесь внимание на свой голос, когда говорите. Повторяйте про себя «низкий», «спокойный». Вскоре тембр вашего голоса изменится и станет ниже.

Несколько советов, которые помогут успешнее использовать ваш голос в деловом общении:

1. Слушайте, как говорят другие, и слушайте, как говорите вы. Если у кого-то приятный голос, попробуйте определить, чем он вам нравится, и постарайтесь перенять его положительные свойства. Отмечайте про себя ошибки чужой речи. Проверьте, не грешите ли вы тем же. Слушайте свой голос, чтобы определить его недостатки.

2. Дайте голосу возможность нормально, свободно звучать. Старайтесь держаться прямо, тогда голос будет проходить свободно. Вот удобное положение тела: встаньте прямо, руки свободно висят вдоль тела. Поднимите плечи как можно выше. Потрясите ими. Расправьте плечи и дайте рукам упасть.

3. Расслабьтесь, голос должен идти свободно. Чтобы добиться успеха, нужно расслабить шейные, челюстные и лицевые мышцы. А значит, нужно расслабиться полностью. Если вы чувствуете, что мышцы напряжены, отдохните. Разведите руки в стороны, глубоко зевните. Это снимает напряжение.

4. Дышите правильно. Механизм воспроизведения голоса – как духовой инструмент. Мало воздуха – звук получается тонкий и высокий. Много воздуха – грубый крик. Положите обе руки на живот на уровне пояса. Кашляйте или глубоко вдохните. Вы почувствуете движение по всему телу. Такие упражнения помогут научиться правильно дышать. Перед тем как говорить, глубоко вздохните. Это даст хороший заряд воздуха.

5. Внимание: высота звука. Чтобы добиться наибольшего эффекта от вашего голосового аппарата, продельвайте следующее: сомкните губы и попробуйте «промурлыкать» любимую песенку. Сначала тихо, а потом – громко. Вы почувствуете некоторую вибрацию в области ушей, резонирующую вашему мычанию. Это развивает голосовые связки. Теперь раскройте рот. Вы почувствуете вибрацию в носу, щеках, губах и груди. Это хорошее упражнение, оно помогает научиться управлять шейными мышцами.

6. Важно не количество, а качество. Не следует много говорить, собеседник быстро устаёт вас слушать и начинает скучать.

7. Говорите ровным голосом. Если вы расслабились, у вашего голоса приятный ровный тон. Проверьте себя: произнесите не напрягая звуки: «а», «о», «э», «и», «у». Произношение звуков должно быть полным и естественным.

8. Следите за громкостью голоса. Тихий голос звучит неубедительно. Умеренно громкий голос говорит об уверенности и успехах его обладателя.

9. Не говорите в нос, общаясь как бы с зажатым носом.

Хорошо поставленный голос приносит успех и процветание.

5.3 Правила общения с деловыми партнерами

Существует ряд правил общения с деловыми партнёрами, придерживаясь которых вы можете не допускать оплошностей в разговоре, будете в глазах других всегда выглядеть хорошо воспитанным собеседником и добьётесь желаемого в общении. К правилам, принятым в международном протоколе, относятся:

- Разумность поступков, их логическая оправданность. Например, воздерживайтесь от курения в помещении, где находятся некурящие.

- Дружелюбие – дружеский настрой к партнёру, собеседнику, коллеге, в конце концов, к любому человеку.

- Устойчивость поведения, автоматизм ваших манер.

- Отсутствие мелочей. Не считайте пустяком вдруг оказавшийся локоть на столе, сигарету, появившуюся во рту без спроса, громогласный хохот за столом, неправильные ударения в словах и т. д.

- Умение всё делать красиво: ходить, сидеть, стоять, говорить, жестикулировать и т. д. Учиться хорошим манерам и правильному поведению надо всегда и везде.

- Поведение человека, его манеры носят комплексный характер, они тесно увязаны и создают единый образ человека. Постарайтесь посмотреть на себя со стороны, соберите негативные замечания родных и друзей – и работайте над их устранением. Пересмотрите своё поведение, манеры, осанку, образ жизни, одежду, своё отношение к людям на работе и дома. Надо научиться правильно и красиво жить.

- Уважение национальных обычаев в деловом мире особенно важно. Особенности национального характера надо тщательно изучать и обязательно учитывать в практической работе.

Любой вид речевого общения начинается с приветствия независимо от того, были или не были до этого представлены друг другу собеседники. Золотым правилом здесь является то, что приветствует, здоровается первым тот, кто первым заметил партнёра. Однако при встрече знакомого, старшего по возрасту или положению предполагается, что первым приветствует младший старшего. Словесные формы типа «здравствуйте», «приветствую вас», «добрый вам день» могут быть дополнены небольшим поклоном. При входе в помещение, поздоровавшись за руку с одним, требуется сделать это и с остальными (в обществе нельзя выделять людей). Если в помещении находятся незнакомые, надо акт приветствия сопроводить кратким знакомством.

При рукопожатии необходимо смотреть в глаза того, кому протягивается рука. Неприлично протягивать левую руку, и если правая занята, нужно освободить её. Посетитель, входя в помещение, первым

приветствует тех, кто в нём находится. Это касается всех, независимо от возраста или должностного положения. Отсутствие всякого внимания к приветствию посетителя – акт пренебрежения и унижения его достоинства.

Известно, что человек состоит из разума и чувств. При этом в поведении и поступках человека 90 процентов чувств и только 10 процентов разума. Чувства реагируют мгновенно, они первичны. Стоит вам что-то увидеть или услышать и сразу же на уровне подсознания вы решили дилемму: симпатичен - несимпатичен, приятный - неприятный, нравится - не нравится. Потом постепенно подключается индикатор: правильно - неправильно, хорошо - плохо, морально - аморально. Он корректирует первое впечатление в соответствии с вашей системой ценностей. И только после этого возникают суждения на уровне разума: полезный - бесполезный, эффективный - неэффективный, законный - незаконный, прогрессивный - регрессивный и т. д. Таким образом, чтобы иметь возможность апеллировать к разуму человека, необходимо сначала произвести на него хорошее впечатление, завоевать его чувства. В противном случае информация может дальше не пойти, возможность взаимопонимания прекращается.

Пренебрегать чувствами не только неразумно, но и опасно. Уязвлённые чувства никогда не забывают обиду и мстят очень долго, иногда всю жизнь. Если вам удастся эмоционально расположить к себе партнёра, можете решать с ним любые проблемы. Даже если разум собеседника не во всём примет ваши доводы, эмоции помогут найти путь к согласию. Вы ведь тоже всегда стремитесь помочь тому, кто вам симпатичен, верно?

В природе человека заложено, инстинктивное стремление к удовлетворению своих жизненных потребностей. Именно степень удовлетворённости отдельных потребностей определяет его поведение. Раздражён человек или спокоен, дружелюбен или агрессивен зависит от того, насколько вы препятствуете или помогаете своим поведением и действиями достижению намеченных им целей.

Осознанная потребность вызывает чувство желания. Активное желание, включаемое в волевой акт, становится стремлением. А стремление, опирающееся на мировоззрение и суждение о его правильности становится убеждением.

Эффективность делового общения во многом зависит от эмоциональной составляющей, а именно – насколько «симпатичны» или «несимпатичны» друг другу участники общения. С древних времён люди научились использовать эту закономерность, например, участникам общения подставляли красивую девушку, без комплексов, и противник не мог «сопротивляться». Ещё более сильный способ снижения эмоциональной устойчивости личности и автоматического появления чувства взаимной симпатии – совместный приём алкоголя. Выпили вместе и все «вопросы» решаются, в том числе и те, с

которыми партнёр никак ранее не соглашался. Но самой сильной эмоциональной «зажигательной смесью» является совместное использование обоих стрессофакторов – девушки и вина, редко кто сопротивляется такому «аргументу». История знает немало тому примеров, когда великие императоры, цари, полководцы, мудрецы и т. д. не устояли перед такого рода «аргументами» и проигрывали, о чём потом сильно сожалели. А если симпатия перерастает в «любовь» или «выпивка» выполнена несколько раз, то с компаньоном можно делать всё, что угодно.

Успех в деловом общении во многом зависит от заданных природой и приобретённых в результате жизненного опыта способностей к эффективному взаимодействию с людьми.

Американские специалисты в области менеджмента Сэм Дип и Лил Сесмен в книге «Верный путь к успеху: 1600 советов менеджерам» приводят советы по общению и способы узнать о себе как о коммуникаторе.

Восемь разумных советов для эффективного общения:

1. Коммуникативные навыки приобретаются, а не наследуются. Мы родились плача, а не говоря. Мы научились говорить, подражая другим и это обучение никогда не должно заканчиваться.

2. Предположите, что сообщение, которое вы делаете, будет неправильно понято. Тогда вы будете составлять информацию более вдумчиво.

3. Не бойтесь, что вы изъясняетесь просто, лучше побеспокойтесь о том, чтобы вас правильно поняли.

4. В словаре вы можете не найти истинного значения слова. Определения слов даны в словарях, а их значения находятся в головах людей. Мы же сообщаем не значения, а слова, которые отражают для отдельных людей понятые ими значения этих слов. У индусских философов существует правило: каждый из собеседников должен сначала изложить мысль своего оппонента, и только получив подтверждение, что правильно всё понял, может опровергать её. Этим правилом очень полезно пользоваться, если возникает подозрение, что беседующие вкладывают разный смысл в одно и то же слово.

5. Люди постигают смысл сказанного в большей степени благодаря тому, каким образом вы это говорите, а не потому, что вы говорите. Фактически 90% из того, что вы передаёте, воспринимается благодаря тону вашего голоса, выразительности, мимике и движениям вашего тела.

6. Когда два человека находятся вместе, они общаются. Даже когда вы не думаете о том, что вы посылаете другому человеку сообщение, вы это делаете. Вы не можете не общаться.

7. 87% информации, спрятанной в головах у людей, можно получить, посмотрев им в глаза. Если ваши слова вступают в противоречие с вашими поступками, ваш собеседник поверит последним.

8. Общение – это сложный динамичный и изменяющийся поведенческий процесс. Это не просто обмен словами. Вы многое можете сделать неправильно, многое не заметить, если вовремя не поймёте этого.

Шесть способов побольше узнать о себе как о коммуникаторе:

1. Попросите близких вам людей высказать своё мнение о вашей манере общаться. Наверняка есть несколько человек довольно близких вам, которые являются невольными свидетелями вашего общения с людьми, и могли бы поделиться своими впечатлениями. Будьте искренни в своей просьбе, и тогда ваши близкие будут точны в своих оценках.

2. Ищите обратную связь. Если вы наблюдательны и вас интересует, какое впечатление вы производите на других людей, вы можете узнать сами, что о вас думают по реакциям собеседников.

3. Запишите свой голос на магнитофон. Это хороший способ проверить своё произношение, скорость и тон речи.

4. Запишите себя на видеоплёнку. Вы увидите свои манеры и услышите свою речь... О многом вы даже и не подозреваете.

5. Посмотрите в зеркало. Постарайтесь увидеть себя во весь рост. Посмотрите, как вы выглядите: какая у вас причёска, одежда, походка, общее выражение лица и т. д. Устраивает ли это всё вас?

6. Послушайте себя. Мы настолько заняты размышлением о том, что сказать в следующую минуту, что в действительности никогда не слышим собственных слов. При каждом удобном случае старайтесь контролировать свою речь, тон, звучание голоса. Попробуйте услышать, какое впечатление вы производите на других людей, и постарайтесь очистить свой язык от невнятных слов и звуков.

Исходный постулат тактики общения гласит: необходимо обладать несколькими вариантами поведения в однотипной ситуации и уметь ими оперативно пользоваться. Надо приучить себя просчитывать на основании знаний и опыта, какие можно использовать разновидности поведения в заданной ситуации и каким образом благоразумно и достойно себя повести. Успех в деловом общении во многом зависит от заданных природой и приобретённых в результате жизненного опыта способностей к эффективному взаимодействию с людьми.

Второй постулат тактики общения провозглашает: в любом общении, прежде всего в деловом, не следует допускать какой-либо конфронтации, а тем более конфликта. В жизни неизбежны противостояния взглядов и характеров. Возможны жаркие споры и расхождения во мнениях. Главное, чтобы противостояние не переросло в личную неприязнь.

Люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают симпатию, привязанность, доверие, дружбу и намного труднее принимают, а

нередко отвергают позицию того человека, к которому испытывают неприязнь, антипатию, вражду, ненависть.

Умение «ладить с людьми» – это наука и искусство одновременно. Как справедливо подметил А.Н.Радищев, что только тогда станешь человеком, когда научишься видеть человека в другом. Достижение этого – наилучший путь избежания конфликтов.

Суть третьего постулата техники общения состоит в том, что в процессе общения надо умело использовать механизмы людского взаимодействия. Наибольшего добивается тот, кто умело обращается со следующими *психологическими механизмами общения*.

Привязанность. Она может быть генетической – это семейные узы, которые обуславливают инстинктивное тяготение друг к другу. Кроме того, привязанность часто является результатом привыкания близких по духу людей друг к другу в школе, вузе, на работе. За годы совместной деятельности складываются добрые взаимоотношения, которые болезненно рвутся, когда приходится расставаться.

Симпатия. Это эмоциональная предрасположенность, направленное внутреннее влечение к кому-то. В тех коллективах, где ярко проявляются взаимосимпатии, создаётся благоприятный, необычайно тёплый психологический климат, приводящий к позитивным, комфортным отношениям. В такой атмосфере общения не могут вспыхивать разрушительные конфликты.

Доверие. Это сгусток чувств и оценочного отношения. Если привязанность и симпатия являются неосознанной (эмоциональной) ориентацией на кого-то, то доверие выступает как вера в конкретного человека. Причём, без симпатии невозможно доверие. Надёжность общения решающим образом зависит от баланса доверия, которое сложилось между людьми.

Уважение. В любом виде деятельности без уважения мало чего добьёшься. Уважение – это добровольное признание достоинств личности и почтительное отношение к ней. Люди добровольно преклоняются перед такой личностью, не вступая в конфронтацию с её мнением. Мы обязаны проявлять в общении уважение к каждому из собеседников. Это цивилизованная норма взаимодействия культурных людей. Желательно при общении пользоваться выражениями типа: мне представляется...; мне кажется...; мне близка иная точка зрения...; не ошибаюсь ли я, полагая, что...

Психологические исследования показывают, что уважение к другим людям непосредственно зависит от степени самоуважения. Тот, кто не уважает себя, не способен уважать никого. Самоуважение – основа культуры делового общения. И не только потому, что уважающий себя человек не допустит пренебрежительного отношения к своей личности. Без

самоуважения не может быть полноценного общения, основанного на взаимном уважении, признании каждого отстаивать свои взгляды и мнения при том условии, что они не противоречат основополагающим принципам человеческой морали.

Благородство. Это – неумное стремление делать людям добро и способность быть всегда благожелательным на каждое их обращение. Это – красота общения, составляющей которой является искреннее уважение людей. Благородство должно быть главным смыслом использования всех механизмов межличностного притяжения.

Вежливость. «Вежливость есть знак благосклонности и готовности к услугам, особенно по отношению к тем, с кем мы ещё не состоим в близких отношениях знакомства или дружбы» - говорит немецкий философ Г.Гегель. Вежливость – требование общения на любом уровне и в любом возрасте, доброе поведение и обращение. Правила поведения, в совокупности определяющие вежливое обращение, меняются со временем. Однако до сих пор сохраняются основные требования к вежливости, изложенные ещё в XVII в. французским писателем- моралистом Жаном де Лабрюйером: «Умейте забывать себя, чтобы только помнить о тех, с кем вы разговариваете, старайтесь изыскать случаи выставить в выгодном свете их ум, будьте к ним благосклонны, по возможности употребите своё собственное остроумие в их пользу. Поверьте, что ваши дарования, несмотря на всю эту скромность, выйдут наружу и окружающие вас будут уметь оценить ваши великодушные усилия».

Вежливость должна быть привита человеку с детства. Каждый ребёнок должен знать, что неприлично вмешиваться в чужой разговор, что нельзя перебивать собеседника, пока он не выскажет свою точку зрения. При входе учителя в класс дети встают, но ведь это же правило нужно выполнять и взрослым: когда к вам в кабинет войдёт дама или старший товарищ – не забудьте встать.

Вот ещё *несколько предписаний вежливости*:

- разговаривая с кем-то, старайтесь стать лицом к лицу;
- неучтиво двум собеседникам перешёптываться в присутствии третьих лиц;
- входя в любое помещение, где находятся люди, на минутку задержитесь на пороге, чтобы сориентироваться в обстановке;
- поднимаясь или спускаясь по лестнице с дамой, мужчина должен идти впереди, чтобы оберегать её от всяких неожиданностей;
- при входе в двери даму следует пропускать вперёд, придерживая дверь. То же следует делать и при посадке в транспорт;
- при выходе из транспорта мужчина выходит первым и помогает сойти спутнице или любому лицу, которое нуждается в помощи;

- всегда следует пропускать вперёд человека, обременённого ношей;
- находясь в непривычном обществе, никогда не подчёркивайте разницу в социальном или имущественном положении. Не достойно уважения ни высокомерие, ни самоунижение.

«Точность – вежливость королей и долг остальных людей» - это приписываемый Людовику XIV афоризм как нельзя лучше раскрывает роль пунктуальности. Нет ничего хуже, чем опоздать к началу встречи. Ещё великий У.Шекспир сказал: «Лучше прийти на 2 часа раньше, чем опоздать хотя бы на 2 минуты». Справедливость этого легко понять, если речь идёт об опоздании на самолёт или поезд. Но отношения между людьми не менее важны, чем сорвавшаяся поездка. Для соблюдения пунктуальности следует: ежедневно сверять часы с сигналами точного времени; приходиться на встречу за 5 минут до назначенного времени.

Приход раньше другого (и соответственно некоторое ожидание) – это проявление уважения к партнёру. Младший не должен заставлять ждать старшего, то есть ему нужно обязательно прийти раньше. То же самое – мужчина при встрече с женщиной.

Таковы основные механизмы человеческого взаимоотношения, которые придают общению взаимопонимание, доброжелательность и душевную привлекательность.

Полезно в практической деятельности использовать *рекомендации О.Жданова по технологии общения*:

1. Прежде чем вступить в контакт, следует продемонстрировать готовность к общению. Его показатели - улыбка, голова и тело повернуты к партнёру, туловище несколько наклонены вперёд.

2. Выбирая ту или иную модель поведения, внимательно взгляните в собеседника: в его лицо, на руки, на движения. Что он из себя представляет? В каком состоянии находится? Что в нём преобладает - рациональное или эмоциональное? Какой у него жизненный опыт? Каковы его ценности? Каким образом он пришёл к позиции, которую излагает? Желательно знать имя и отчество человека.

3. В начале беседы приоритетными должны быть интересы собеседника. Каждый из нас поглощён своими интересами и неохотно отвлекается на интересы других. Наиболее надёжный способ привлечь к себе внимание человека - начать говорить с ним о том, что его волнует.

4. Вступая в разговор, не начинайте его с тех вопросов, по которым ваши мнения расходятся. Для «завязки» общения обсудите вопросы, мнения по которым совпадают.

5. Очень важно вести разговор так, чтобы собеседнику не надо было говорить «нет». Если он это сказал, то его самолюбие заставит его оставаться последовательным до конца.

6. Самый надёжный способ одержать верх в споре - это избежать его. Если же спор неизбежен, при его ведении соблюдайте следующую «технику безопасности»:

- говорите только о фактах разногласия и не переносите его на личности;

- не говорите человеку прямо, что он не прав. Личная критика или категорическое осуждение не приводит к переубеждению, а вызывает дух сопротивления, стремление оправдать себя, встать на защиту своей чести;

- не говорите обидных слов. Психологии спора характерен закон «эмоционального зеркала»: нервозность одного рождает нервозность другого, злость порождает злость. Чтобы ваше слово подействовало, говорите деликатно, не оскорбляя;

- чтобы критика была воспринята, необходимо создать у партнёра благоприятный психологический фон для восприятия замечаний. Всякое замечание воспринимается легче, если оно следует за одобрением;

- гораздо легче выслушивать перечисление своих ошибок, если критикующий начинает с признания, что сам не безупречен. Прежде чем критиковать других, укажите на свои собственные ошибки;

- следует помнить, что разумнее самому признать свои недостатки, чем выслушивать осуждение со стороны. Этим вы обезоружите своего оппонента;

- если вы хотите, чтобы люди придерживались вашей точки зрения, дайте им почувствовать, что идея, которую вы излагаете, принадлежит им.

7. Всегда следует помнить, что недостатки у людей не искореняются выкорчёвыванием. Их можно уменьшить, увеличивая достоинства. Старайтесь одобрить даже незначительные успехи. Это вызовет в людях желание добиться ещё больших успехов. Ведите себя с человеком так, словно он обладает теми качествами, которые вы хотели бы у него видеть, ибо самое сильное стремление человека - оправдать свою хорошую репутацию.

8. Уважайте личное достоинство людей. Давайте людям в общении то, что вам хотелось бы получить от них: одобрение, признание, глубокое уважение.

9. Чтобы побудить человека что-либо сделать, нужно вызвать у него заинтересованность самому это сделать. Любой человек с желанием будет делать то, что вы от него хотите, если это приносит ему удовольствие.

Десять советов знаменитого российского юриста П.Р.Проховицкого (литературный псевдоним – П.Сергеич), основанных на блестящем знании психологии:

1. Не доказывайте очевидного. Слушатель всегда ищет в речи что-то новое, неизвестное ему. А не найдя – теряет интерес и к речи, и к говорящему. Именно это происходит, когда слышат прописные истины или банальность.

2. Если вам удалось найти яркое доказательство или сильное возражение, не начинайте с них и не высказывайте их без соответствующей подготовки.

3. Отбросьте все посредственные и ненадёжные доводы.

4. Не упускайте случая изложить сильный довод в виде дилеммы: очевидный вывод, сделанный слушателем, более впечатляющий для него, нежели услышанный. Формулируя сами, мы оставляем слушателю пассивную, подчинённую позицию, что ущемляет его самолюбие. Наоборот, оставляя ему (кажущуюся) свободу, мы способствуем положительному психологическому восприятию окружающего. Например, в случае очевидной лжи оппонента можно сказать, что, возможно, он заблуждается искренне, может быть – обманывает сознательно. Слушатели, вне сомнения, выберут второе, и этот способ более губителен для оппонента.

5. Не бойтесь согласиться с оппонентом, когда есть возможность его же утверждение повернуть против него или хотя бы доказать его бесполезность.

- Прекрасно! – промолвил Рудин, - стало быть, по-вашему, убеждений нет?

- Нет – и не существует.

- Это ваше убеждение?

- Да.

- Как же вы говорите, что их нет? Вот уже одно на первый случай.

Все в комнате улыбнулись и переглянулись. (Тургенев И.С. Рудин. – Мн., 1972. - С. 22).

6. Если аргументы сильны, лучше приводить их порознь, подробно развивая каждый в отдельности. Если же есть только несильные аргументы, следует собрать их в одну горсть. Теоретик ораторского искусства Древнего Рима М.Квинтилиан говорил: «...несильные взаимно подкрепляют друг друга. Лишённые значения качественно, они убедительны количеством - тем, что все подтверждают одно и то же обстоятельство...».

7. Старайтесь подкреплять одно доказательство другим.

8. Не пытайтесь объяснять то, что сами не вполне понимаете. Не следует забывать, что внимание слушателей всегда сосредотачивается на слабейшей части рассуждений говорящего. А более проигранное обстоятельство, чем собственное непонимание, трудно придумать.

9. Не старайтесь доказывать больше, когда можно ограничиться меньшим. Не следует усложнять своей задачи. Тем более, что это и небезопасно. Ведь многословие может быть воспринято как признак неуверенности или нажима. Есть восточная поговорка: ты сказал раз – я поверил, ты повторил – я усомнился, ты сказал ещё раз – я понял, что ты обманываешь.

10. Не допускайте противоречия в своих доводах. Взрослые люди в этом случае уподобляются неразумному ребёнку, который разбив чашку от сервиза, отвечает: «Нет, не я! Но я больше не буду...».

Способы опровержения заимствованные у П.Сергеича:

- Обобщённые доводы оппонента разделите на составляющие и разбивайте их по отдельности.

- Возражая противнику, не выказывайте особой старательности. Слишком настойчивое возражение против того или иного довода, не сопряжённое с безусловным его опровержением, может придать ему новый вес в представлении слушателей, не выгодный оратору. Напротив, когда оратор лишь мимоходом возражает противнику, как бы пренебрегая его доводами, они часто уже по одному этому кажутся не заслуживающими внимания.

- Не оставляйте без возражения сильных доводов оппонентов. Но опровергая их, отнюдь не следует развивать их или повторять те соображения, которыми оппонент эти доводы подкреплял. Многоречивость и туманность возражения после сжатой и ясной мысли противника только оттеняют убедительность последней.

- Не доказывайте, когда можно отрицать. Во многих случаях установить отрицательное обстоятельство невозможно.

- Отвечайте фактами на слова. Ни одного слабого аргумента и самый сильный в конце.

- Поверните против оппонента его собственные доводы. Если удастся продолжить мысль противника, показав, что фактически она работает против него, то оппонент повержен. Одним из приёмов тогда выступает гипербола, преувеличение, доведение до нелепости или сведение к абсурду.

- Не спорьте против несомненных доказательств и верных мыслей оппонента. Этот спор бесполезный, более того, абсолютно проигрышный. Если факт установлен, то всё, что можно сделать, это найти объяснение, наиболее выгодное для опровергающего. Или хотя бы постараться факт замолчать или принизить его значение.

- Максимально используйте факты, признанные оппонентом. Это редкий подарок. Разбрасываться подобным нельзя.

- Если оппонент обошёл молчанием некое обстоятельство, следует только обратить на это внимание и указать, что у того нет аргументов против важного обстоятельства. Сгодится так же замечание: «Молчание – знак согласия».

- Не опровергайте невероятного; это удары без промаха по воде и по ветру.

Десять правил делового разговора. Эти правила позволяют достичь преимущества над партнёром, создать подходящую обстановку для общения и в целом проводить деловое обсуждение более продуктивно.

1. Сформулируйте конкретные цели разговора. Ими могут быть: заключить соглашение, убедить, разобраться, помочь, отчитаться, разрешить спорный вопрос, оправдаться и т. д.

2. Составьте план беседы. Не зря говорится, что самые бледные чернила ярче самой хорошей памяти и что не записанное на бумаге – это пустые мечтания. Записывая тезисы беседы, мы оттачиваем формулировки, выстраиваем очерёдность аргументов в более убедительной последовательности, продумываем аргументы, подбираем необходимые документы и определяем состав участников.

3. Выберите время: а) удобное и вам и вашему собеседнику; б) достаточное для разговора. Не рекомендуется включаться в беседу после события, вызвавшего душевное волнение, нервное потрясение, гнев.

4. Выберите подходящее место. Оно должно удовлетворять двум условиям: а) чтобы ничто не мешало, не отвлекало; б) чтобы максимально способствовало целям разговора. Планируя беседу, следует продумать, где расположиться, чтобы ни посетители, ни телефон не вмешивались в разговор.

5. Задачи первой части разговора: привлечь внимание и создать атмосферу взаимного доверия. Начинайте разговор с темы, интересующей собеседника. Создайте атмосферу взаимного расположения самыми несложными приёмами: пунктуальностью, такими словами, как «рад вас видеть», «хорошо, что зашли», похвалой, комплиментом.

6. Подчините свою тактику целям. Оперировать «открытыми» и «закрытыми» вопросами. Если вы хотите, чтобы диалог был живым и интересным, постарайтесь уходить от закрытых вопросов: Где? Кто? Когда? Который? Что? и использовать более мягкие открытые вопросы: Как? Почему? Зачем? Каким образом? Не рассказывайте ли вы? Открытые вопросы – это расширение сведений о человеке. Они дают более тесный эмоциональный контакт. Закрытые вопросы требуют только констатации факта, односложных ответов – «да» или «нет». Искусство беседы включает в себя умение не отвлекаться от намеченной цели.

7. Общение – это диалог, а не монолог. Старайтесь, чтобы говорил, в основном, ваш собеседник. Контролируйте время своих реплик. Продолжительность вашей речи должна быть, по крайней мере, на четверть меньше собеседника. Известно, что из двух беседующих людей психологическое преимущество имеет тот, кто задаёт вопросы, а не тот, кто много говорит. Даже убеждать эффективнее не посредством красноречия, а с помощью цепочки логически выверенных вопросов.

8. Будьте на высоте положения. Если критикуете, то делайте это по правилам: выслушайте объяснения, сохраняйте ровный тон, найдите за что похвалить и похвалите.

9. Фиксируйте полученную информацию. Рекомендуется делать пометки по ходу разговора, а по окончании его – краткую запись в деловом блокноте.

10. Прекращайте беседу сразу после достижения намеченной цели. Человек лучше запоминает то, что услышал в начале беседы, а делает то, что слышал в конце.

Используйте *шесть способов прекратить беседу*, не обидев собеседника.

1. Поблагодарите (за содержательную беседу, за информацию, за откровенность, за то, что нашёл время зайти и т. п.).

2. Кратко объясните, как собираетесь поступить, и покажите, что приступаете к этому немедленно.

3. Предложите собеседнику срочно сделать что-то, объяснив, почему это лучше сделать безотлагательно.

4. Встаньте, пожмите руку, попрощайтесь.

5. Проведите посетителя до двери.

6. Приведите в действие «соглашение о спасении» (выручить по условному сигналу) с коллегой по работе.

Рассмотрим *особенности мужского и женского общения*.

Для мужчин важен прежде всего результат общения, сам же процесс его их мало интересует, а если собеседник говорлив, то может и раздражать. Поэтому мужчины (в среднем) плохие слушатели. Они внимательно слушают (в среднем) 1 – 2 минуты, дальше – вполуха (если не заинтересовались). Особенно плохо мужчины слушают женщин, внимательно – всего 20 – 30 секунд. Кроме того, мужчина перебивает в разговоре женщину почти в два раза чаще её. В результате примерно треть времени разговора у женщины уходит на восстановление направления разговора, бывшего в момент, когда её перебили. Зная это, женщинам при общении с мужчинами следует постараться с первых слов заинтересовать их своим сообщением.

Для женщины в общении важен не только результат, но и сам процесс общения. Когда женщина просит у вас совета, ей нужен в первую очередь собеседник. Дело в том, что, в отличие от мужчин, предпочитающих думать молча, многие женщины размышляют вслух. Будучи более наблюдательной, чем среднестатистический мужчина, и внимательной к мелочам, женщина получает в разговорах много информации, прежде всего – о взаимоотношениях. Тем самым, как существо физически более слабое и тревожное, она реализует потребность в безопасности. Хорошая беседа

удовлетворяет её потребность принадлежать общности и потребность в положительных эмоциях.

Существует чёткая связь между расстоянием, на котором находятся собеседники, и их ростом. В нашем обществе создалась своеобразная норма – мужчина должен быть высоким, а женщина – маленькой. Поэтому мы все неосознанно стараемся подогнать себя под установившееся представление. Отсюда следует, что не стоит во время разговора приближаться к высокой собеседнице или малорослому собеседнику – они будут чувствовать себя неловко. И точно также не упускайте возможности сделать человеку приятное – подходите почти вплотную к миниатюрной женщине или к рослому мужчине: пусть это доставит им радость и удовольствие.

При общении следует учитывать следующие *эффекты восприятия*:

Эффект ореола: если общее впечатление о человеке благоприятное, то в дальнейшем его положительные качества переоцениваются, а отрицательные – мало замечаются и так или иначе оправдываются. Человека добившегося больших успехов в какой-то одной области, окружающие считают способным на большее и в других делах.

Эффект неудачника: человека потерпевшего неудачу, окружающие преимущественно считают способным на меньшее и в других делах. Психологической основой является факт краткосрочного угнетающего действия неудачи.

В бизнесе указанные эффекты проявляются и работают. Деловые люди охотно говорят о своих успехах и скрывают неудачи – особенно плохое финансовое положение. В странах, где давно связали успех нации с бизнесом, выработались стандарты поведения, нацеленные на деловой успех. Например, американец на вопрос «Как дела?» ответит только бодрым «О’Кей!» и никогда не станет плакаться о своих неудачах (в отличие от многих наших соотечественников).

Эффект порядка (1): при поступлении противоречивой информации (проверить которую в заданный момент не можем) мы склонны отдавать предпочтение той, что поступила первой. Мы не любим менять своё мнение. Поэтому опытные управленцы в случае соперничества стараются донести до руководства свою точку зрения раньше других сотрудников. Это называется «успеть вдуть в уши начальству».

Эффект порядка (2): при поступлении непротиворечивой информации мы отдаём предпочтение той, что поступила последней. Последняя информация рассматривается при этом как уточняющая.

Эффект проекции: приятному для нас человеку мы склонны приписывать достоинства, а неприятному – недостатки. Особенно большое влияние на человека оказывают его внешняя привлекательность и положение в обществе. Это было известно ещё в древности, когда учёные мужи

задавались вопросом: прекрасны предметы потому ли, что нам нравятся, или потому нравятся, что прекрасны?

Эффект превосходства: человеку, вызывающему у нас восхищение своим превосходством по какому-либо весьма значимому для нас показателю, мы приписываем целый ряд хороших качеств. Действует и обратный эффект: склонность недооценивать человека, у которого важное для нас качество выражено слабо.

Эффект отношения (другого человека) к нам: люди, которые хорошо к нам относятся, производят на нас более благоприятное впечатление. Тех, кто относится к нам плохо, мы и сами недолюбливаем. Мы не всегда ясно это осознаём.

Если вы безуспешно пытаетесь установить с нужным вам человеком хороший контакт – проверьте, *на «языке» ли собеседника вы говорите?* В жизни мы нередко не понимаем друг друга оттого, что не совпадают наши ведущие сенсорные (чувственные) системы. По особенностям восприятия собеседников можно разбить на четыре типа: аудиалов, визуалов, кинестиков и дигиталов. Это определяется тем, какая из чувственных систем у человека развита лучше: слуховая, зрительная, кинестическая (телесная) или мыслительная. Человек неосознанно старается использовать преимущественно ту систему, которая у него развита лучше.

Визуальный (зрительный) тип характеризуется тем, что, беседуя, жестикулирует, как бы изображая то, о чём говорит. В разговоре визуал часто употребляет выражения: представьте себе...; посмотрите...; покажите мне...; приятное зрелище...; обратите внимание, это выглядит – так..., при этом часто заглядывает в глаза собеседнику. Взгляд вверх и влево означает, что человек обращается к зрительной памяти. Взгляд вверх и вправо указывает, что он конструирует какую-то зрительную информацию.

Аудиальный (слуховой) тип любит употреблять выражения: это звучит так...; послушайте...; жить в гармонии...; пропускать мимо ушей...; задавать тон... Говорят обычно громко и отчётливо. При воспоминании аудиал взор обращает влево по направлению к левому уху. Взгляд направо, в сторону правого уха, говорит о том, что в сознании вашего собеседника рождаются какие-то звуки. При разговоре аудиал часто поворачивается к собеседнику боком (ухом), в глаза смотрит достаточно редко.

Кинестический (телесный, двигательный) тип часто употребляет слова, связанные с тяжестью – лёгкостью, с теплом – холодом, гладким – шершавым. Например: мороз по коже...; облился холодным потом...; тяжёлая голова...; руки чешутся...; палец о палец не ударил... и т. п. Вспоминая, кинестетик смотрит прямо перед собой или вправо и вниз, на правое плечо при телесных ощущениях.

Дигиталы (в переводе с английского - число) проявляются словами, связанными с информацией, интересами, понятиями. Их любимые словечки: интересно..., понимаю..., следовательно..., знаю.... Для них самое главное внутренний диалог. Некоторые авторы называют людей этого типа «компьютерами». Это связано, в частности, с тем, что наибольшее число представителей дигиталов среди программистов, шахматистов и юристов. Взгляд влево и вниз на левое плечо, означает, что человек погружён во внутренний диалог, в разговор с самим собой. Взгляд вверх на среднее расстояние появляется тогда, когда человек занят собой.

В каждом из нас представлены в определённом соотношении все четыре типа, но один нередко является доминирующим. Наблюдения показали, что 35% людей являются преимущественно визуалами, 35% - кинестетиками, 25% - дигиталами и только 5% - аудиалами. Умение подстраиваться под базовый словарь собеседника способствует формированию успешного контакта с ним на подсознательном уровне и позволяет ему более точно понять ваши слова. Если же хотите сохранить дистанцию, то употребляйте слова из системы восприятия, отличной от данного собеседника. Если кто-то задирает нос, но при этом смотрит вниз и вправо, он, скорее всего, ориентируется на вкус или запах.

Как делать уступки при деловом общении? Чтобы уступки приносили пользу, следует выполнять следующие правила: требовать ответных уступок; делать вид, что требования партнёров вас шокируют; все уступки должны быть только при выполнении ваших встречных условий (пусть даже выставленных «для видимости»); уступать понемножку; каждая следующая уступка должна быть меньше предыдущей; уступать прежде всего в том, что вам недорого, а партнёрам – ценно (и наоборот); не сдаваться до конца; требовать уступок самому; задать вопрос: «Единственное ли это расхождение между нами? Если мы уступим, уступите ли вы?»

Следует иметь в виду, что ответы «да» и «нет» напрямую связаны с бессознательным. И во многих случаях мы говорим «да» или «нет» спонтанно, даже не успев осмыслить вопрос. Чаще всего положительный ответ дают на вопрос, из которого достаточно убрать вопросительный знак, чтобы получить утверждение, например: «Найдётся закурить?» Если хотите получить положительный ответ, используйте в вопросительных предложениях конструкции без частицы «не». Тогда шансы добиться желаемого возрастут как минимум вдвое. Если хотите услышать в ответ «нет», спрашивайте, используя в предложении частицу «не»: «Больше ждать не будем?» - «Нет!»

Нельзя при деловом общении: говорить слишком много; задавать слишком общие вопросы; приводить доводы в порядке убывающей силы; делать слишком много встречных предложений; подчёркивать расхождения в позициях; выражать активное несогласие; спорить; вести беспорядочный

диалог; острить, умничать; болтать о себе; нападать, угрожать, обвинять; использовать выражения типа: искренне говоря...; при всём уважении к вам...; ай, да бросьте вы...; вы не понимаете что...; умный человек, а говорите...; не нервничайте...; не обижайтесь... и т. д.

Как сохранить самообладание и выдержку в ситуациях противостояния? Сделать бывает это непросто, но крайне важно. Ниже приведено несколько способов достижения этого. *Разглядывание.* Как известно, негативная информация более всего воздействует на слух. Поэтому в напряжённых ситуациях следует фиксировать внимание не на слуховых ощущениях, а на зрительно воспринимаемых объектах. Чтобы отгородиться от действия раздражающей вас речи, постарайтесь увидеть лицо оппонента – как можно отчётливее, во всех деталях, как если бы вы собирались затем по памяти нарисовать его портрет. Следует во время этой умышленной паузы смотреть молча, очень внимательно, но не «пялиться», а детально рассматривать как самого собеседника, так и окружающую его обстановку. Ваше внезапное, неожиданное молчание непременно вызовет ослабление напора оппонента. Сознательно сохраняемое спокойствие всегда является проявлением силы духа и поэтому даёт огромное преимущество. Вот почему оно обладает большой силой воздействия. Но для этого нужно, чтобы ваше молчание и рассматривание было без признаков неприязни и иронии.

Визуализация. Беспокоящая вас ситуация проигрывается в воображении как бы на внутреннем экране и тем самым гасит гнев. Для визуализации надо расслабиться, сосредоточиться на внутренних ощущениях и привести в норму дыхание. Рекомендуются к применению следующие варианты визуализации гнева: уменьшите в росте человека, вызвавшего ваш гнев, пусть он будет карликом, гномом или букашкой; постарайтесь увидеть этого человека в смешном виде (например, в трусах с галстуком и в каске); представьте гнев в виде пучка энергии, который уходит через вас в землю; придумайте сцену воображаемого реванша по отношению к вашему обидчику и насладитесь «мщением».

Не бегайте, как тигр в клетке. Чтобы быстро успокоиться, не надо быстро ходить по комнате. Лучше остановитесь и сосредоточьтесь на своих внутренних ощущениях. Следите за своим дыханием. Сделайте его как можно более глубоким. Для этого нужно сделать несколько очень глубоких вдохов и полных выдохов. Можно выпить стакан холодной воды.

Держите паузу. Не спешите с ответом. Держите паузу как можно дольше. Такая пауза позволит быстрее успокоиться, лучше сосредоточиться и подобрать достойный ответ. При этом не стремитесь отомстить партнёру или каким-либо словом задеть его самолюбие. Эффектный хлёсткий ответ побуждает противника «дать сдачи» - сейчас или в будущем. Пауза же

позволяет и сопернику занять более уравновешенную позицию и, возможно, отказаться от намерения поуправлять вами.

Физическое состояние. В ситуациях психологического противоборства важно следить за своим физическим состоянием и видом. Если у вас прямая спина, ровное дыхание и твёрдый взгляд в переносицу оппонента, никому не придёт в голову воспользоваться стрессовой ситуацией и попытаться манипулировать вами. Наоборот, проявление растерянности адресата является указанием на его беззащитность перед манипулятором.

Американский психотерапевт Мануэль Смит считает, что существует *10 неотъемлемых прав человека*, которые нельзя нарушать. Если же эти права позволить нарушить, то мы тем самым сами откроем дорогу к всевозможным манипуляциям с собою. Чтобы обрести уверенность в себе, нужно осознать, что никто не сможет управлять вашими эмоциями, если вы этого не хотите. В основе прав личности лежат следующие положения: мы – люди; мы несём ответственность за самих себя и за наше собственное благополучие.

1. Вы имеете право судить о собственном поведении, мыслях, эмоциях и брать ответственность за их последствия на себя. То есть вы можете быть верховным судьёй над собой. Чем вы слабохарактернее и безвольнее, тем больше шансов, что вы отказываете в данном праве как себе, так и другим.

2. Вы имеете право не оправдываться и не извиняться за своё поведение. Если вы уверены в себе, вам не надо объяснять своё поведение другим, чтобы они решали: правильно ли оно, неправильно ли...

3. Вы имеете право решать, должны ли вы брать на себя ответственность за чужие проблемы (есть ли вам дело до чужих проблем). Все мы отвечаем за своё благополучие, счастье и успех в жизни. Как бы вы ни желали добра друг другу, вы всё равно не сможете решить чужие проблемы.

4. Вы имеете право передумать, изменить своё мнение. Чтобы не чувствовать себя ущербными, мы должны признать: перемена мнения – это нормальная и здоровая реакция. Не бойтесь делать ошибки и принимать самостоятельные решения.

5. Вы имеете право делать ошибки и отвечать за них.

6. Вы имеете право сказать: «Я не знаю», если действительно не знаете ответа на вопрос. Не обязательно вы должны всё знать и предвидеть последствия своих поступков.

7. Вы имеете право не зависеть от того, как к вам относятся другие. Невозможно быть хорошим для всех. Всё равно найдётся кто-то, кому не понравится, что вы делаете, как вы выглядите, говорите, одеваетесь, кто-то, возможно, будет даже оскорблён в своих чувствах. Вам вовсе не требуется одобрения всех людей.

8. Вы имеете право быть нелогичным в принятии решений. Если вам почему-то не нравится уже принятое вами решение, ничего страшного, если

вы передумаете. Вы ведь живой человек и можете изменить своё решение, пусть даже это и рассердит окружающих.

9. Вы имеете право сказать: «Я не понимаю» по любому вопросу и в любой жизненной ситуации.

10. Вы имеете право сказать: «Мне наплевать...», «Меня не волнует...», «Меня не интересует...».

Большинство наших прав частично пересекаются друг с другом, поскольку они всего лишь частные проявления самого первого права: быть конечным судьёй самому себе.

5.4 Психологические принципы податливости к просьбам и требованиям

Какие психологические принципы лежат в основе податливости по отношению к просьбам или требованиям? Как следует сформулировать просьбу, чтобы достичь успеха? Как заставить окружающих уступить вам? Как вынудить людей сказать «да»? Для этого нужно изучить известные в психологии влияния подходы, методики, тактики и стратегии получения согласия. Любая из методик достижения уступчивости может быть использована как во благо, так и во зло, в зависимости от мотивов человека, желающего её применить.

В основе человеческого поведения находятся *шесть фундаментальных психологических принципов*: принцип последовательности, взаимного обмена, социального доказательства, авторитета, благорасположения и дефицита.

Каждый человек хочет получать как можно больше и заплатить как можно меньше за свой выбор. Люди склонны осмысленно реагировать на ту или иную информацию только тогда, когда у них есть и желание, и возможность тщательно её анализировать; в противном случае люди обычно предпочитают реагировать на уровне подсознания, то есть стереотипно, автоматически, не раздумывая. Многие, даже важные для нас вопросы, мы решаем, как ни странно, без глубокого осмысливания. Чтобы влиять на человека, прежде всего необходимо завладеть его вниманием. Проще влиять на человека, который вам доверяет.

В человеческом восприятии важную роль играет принцип контраста, который влияет на то, какой мы видим разницу между двумя вещами, представленными одна за другой. Мы склонны в этом случае преувеличивать их различия. Одна и та же вещь может казаться разной в зависимости от предшествующей ситуации. Если предварительно опустить одну руку в холодную, другую в горячую воду, а затем поместить обе руки в ёмкость с жидкостью комнатной температуры, то ощущения температуры сменятся на противоположные.

Важную роль в управлении людьми играет *принцип последовательности*. Все мы стремимся соответствовать в своих глазах и в глазах окружающих тому, что мы уже сделали, приняли ранее решение или заняли определённую позицию. Люди склонны вести себя последовательно и верить в правильность своего выбора. Психологи давно обнаружили, что большинство людей стремятся быть и выглядеть последовательными в своих словах, мыслях и делах, что способствует решению самых разных задач в повседневной жизни. Чрезвычайно большое значение имеет начальное обязательство. Наиболее эффективны активные публичные обязательства. Поставьте цель и запишите её. Какой бы ни была эта цель, важно то, что вы её поставили. Есть нечто волшебное в ведении записей. Вы стартуете и бежите.

Одним из наиболее могущественных орудий влияния людей друг на друга является *правило взаимного обмена*. Оно гласит, что мы обязаны постараться отплатить каким-то образом за то, что предоставил нам другой человек. Правило взаимного обмена гарантирует нам своего рода награду за любезность, подарки, поздравления, приглашения и тому подобное. Существует человеческая потребность ответить взаимностью на что-то приятное в ваш адрес. Мы часто оказываемся одержимыми желанием отблагодарить, оказать признательность. Даже люди, которые вам не нравятся, могут вынудить вас делать то, что им необходимо, просто оказав вам небольшую любезность до того, как они обратятся со своими притязаниями. Поэтому стремитесь делать как можно больше взаимных услуг, одолжений, любезностей. Правило взаимных услуг «правит бал» и в межличностных отношениях, когда речь не идёт ни о деньгах, ни о коммерческих обменах. Даже непрошенная услуга порождает чувство обязанности. Мы часто возвращаем больше чем получили. Одно из следствий правила взаимного обмена заключается в обязанности оплачивать услуги, которые были нам оказаны. Другим следствием этого правила является обязанность идти на уступку по отношению к тому, кто уступил нам. Тактика подчинения требованиям других заключается в том, чтобы что-нибудь дать человеку или оказать какую-то услугу перед тем, как попросить его об ответном одолжении. Можно начать с чрезвычайно завышенного требования, которое будет отвергнуто. Затем отступить к выгодному для себя более реальному требованию. Это выглядит уступкой и поэтому с большой вероятностью будет выполнено.

Убеждай и ты будешь убеждён! Чем большее число людей находят данную идею верной, тем более верной будет считаться она – это *принцип социального доказательства*. Когда мы не уверены в себе, когда ситуация представляется нам не ясной или двусмысленной, когда господствует неопределённость, мы склонны оглядываться на других и признавать их действия правильными. Мы ориентируемся на реакции других людей с целью

выработки собственного решения. Но все другие, вероятно, так же как и мы, ищут социального доказательства...

Все мы предпочитаем казаться уверенными и хладнокровными, невозмутимыми и бездействующими. Социальные доказательства можно сознательно фальсифицировать. Механический смех в телевизионных комедийных шоу является одним из видов специально созданного социального доказательства.

В 1820 г. двое завсегдатаев парижской оперы, Саутон и Порчер решили заняться торговлей аплодисментов, открыв тем самым феномен клаки. Клакеры собирали деньги днём, аплодировали, засвистывали вечером и всё совершенно открыто. Склонность к подражанию проявляется при совершении самых разных действий, таких как принятие решения по любым вопросам. При этом данному человеку сообщают, что многие люди соглашаются или согласились с этим требованием. Принцип социального доказательства является наиболее действенным при неуверенности, сомнениях и при наличии сходства.

Как правило, люди следуют примеру тех, кто на них похож. Мы охотнее всего соглашаемся выполнять требования тех, кого мы знаем и кто нам нравится. Нужно использовать радушие, сердечное, ласковое отношение, теплоту, нежность и дружеское расположение, стараться самим понравиться.

Мы автоматически приписываем людям, имеющим приятную внешность, такие положительные качества, как талант, доброта, честность, ум. Физическая привлекательность способствует завышению оценки человеческих качеств. Привлекательные люди кажутся более убедительными и им требуется затрачивать меньше сил для того, чтобы изменять мнение людей и получать желаемый результат. Мы подсознательно допускаем, что красивая форма имеет прекрасное содержание. Внешне привлекательные претенденты на ответственные должности имеют в два с половиной раза больше шансов быть назначенными, чем непривлекательные. Мы склонны уступать тем, кто нам нравится. Поэтому в дальнем зарубежье менеджеров специально обучают хорошим манерам и соответствующим правилам поведения и одежды.

Нам нравятся люди похожие на нас во мнениях, политических и религиозных взглядах, интересах, личностных качествах, происхождении или стиле жизни. И мы более охотно на подсознательном уровне соглашаемся с людьми, похожими на нас. Поэтому особо не выделяйтесь из толпы, если вы желаете нравиться окружающим. Видимость сходства можно создать искусственно. Торговых агентов на специальных курсах учат «зеркально отражать» позу клиента, его настроение, стиль речи, поскольку такое естественное отражение даёт положительные результаты.

Не надо скупиться на лестные выражения в адрес окружающих. Это чрезвычайно эффективное средство, вызывающее ответное

благорасположение и желание уступать. Мы, как правило, верим похвале и испытываем симпатию к тем, кто нас хвалит.

В большинстве нам нравится то, что нам знакомо. Близкое знакомство и тесный контакт обычно способствуют появлению чувства симпатии. Люди предпочитают соглашаться с теми, кто им хорошо знаком и симпатичен. Влияние усиливается, если контакт устанавливается при вызывающих положительные эмоции обстоятельствах.

Очень сильное давление оказывают на нас *авторитеты*. Они контролируют и направляют наше поведение. Символами авторитета могут быть титулы, личные вещи, автомашины, украшения и одежда. На нас очень часто влияет именно титул, а не сущность человека. Трудно бывает отклонять просьбы или требования, исходящие от людей в форме. Хорошо сшитый деловой костюм может вызвать уважение окружающих. Внешний вид и манера держаться всегда впечатляющи. Люди склонны автоматически реагировать на символы авторитета, уступая и относясь к ним с почтением. Чтобы поднять свой авторитет и опираться на него, бывает полезно в интересах дела в скромных выражениях и ненавязчиво дать понять, что вы много лет занимаетесь этим вопросом, что у вас такой-то практический опыт, такие-то научные работы, - словом, что у вас есть право что-то утверждать.

Ценность чего-либо позитивного в наших глазах существенно увеличивается, если оно становится недоступным или ограниченным в количестве. В этом суть *принципа дефицита*. Всякий раз, когда что-то ограничивает наш выбор или лишает нас возможности выбора, потребность сохранить наши свободы заставляет нас желать их значительно сильнее, чем прежде. Мы больше желаем того, что запрещено или недоступно. Безразличный к своему партнёру любовник испытывает настоящую страсть при появлении соперника. Ограниченная информация является более убедительной.

5.5 Умение слушать

Чтобы расположить к себе чувства собеседника, вызвать в нём положительные эмоции, нужно знать не только на какие центры повлиять, но и как воздействовать. Искренний интерес к другим людям сразу вызывает симпатию, поскольку это признание того, что мысли и идеи, дела и заботы собеседника достойны внимания. Самоуважение человека нуждается в поддержке, а ваш интерес может стимулировать его.

Для человека привычнее утверждать свою мысль, свою позицию, своё предложение, совет, идею, своё мироощущение. Люди очень любят говорить о себе. Они будут восхищаться вами, если вы им позволите говорить о себе. Им свойственно ощущать себя значительными, что они так интересны, поэтому к

ним прислушиваются. Если ваш партнёр с удовольствием рассказывает о своей семье, о детях, поддержите его, скажите, что у него симпатичная жена и милые детишки. Если ваш собеседник тщательно следит за своей внешностью, не премините случая завести разговор на эту тему. Похвалите его внешний вид, поинтересуйтесь как ему удаётся оставаться таким молодым, сохранить спортивную форму и подтянутость.

Умение слушать имеет первостепенное значение в человеческом общении. Исследования показали, что из времени, необходимого для общения на работе и дома, мы меньше 9% пишем, 16% - читаем, 30% - говорим, 45% - слушаем (точнее, должны были слушать).

Основной составляющей интереса к собеседнику, безусловно, является умение слушать. Большую часть разговора мы обдумываем собственную речь и слышим лишь те слова партнера, которые нам хочется услышать. А между тем существует лишь один способ быть хорошим собеседником - уметь слушать. В разговоре нет ничего более важного, чем умение слушать. Слушать гораздо труднее, чем говорить. В ожидании слов собеседника наш мозг то переключается на анализ того, что уже было сказано, то начинает домысливать ещё не сказанное, затем снова включается. Нас отвлекает второстепенное, например, не то, что говорит собеседник, а его внешние данные. В результате в мозгу оседает лишь несколько слов собеседника, или мы вообще теряем нить разговора. Мы переоцениваем себя. Нам кажется уже известным то, что нам сообщают впервые. Мы идём на поводу у своих эмоций, не желая выслушать точку зрения собеседника, отличной от нашей только потому, что не можем усомниться в собственной правоте.

При невнимательном выслушивании собеседника часть информации теряется, а часть искажается в восприятии слушающего. Вот один из примеров неправильного слушания:

Капитан – адъютанту: «Как вы знаете, завтра произойдёт солнечное затмение, а это бывает не каждый день. Соберите личный состав завтра в пять часов на плацу в походной одежде. Солдаты смогут наблюдать это явление, а я дам им необходимые объяснения. Если будет идти дождь, то наблюдать будет нечего, в таком случае оставьте людей в казарме».

Адъютант – сержанту: «По приказу капитана завтра утром в пять часов произойдёт солнечное затмение в походной одежде. Капитан на плацу даст необходимые объяснения, а это бывает не каждый день. Если будет идти дождь, наблюдать будет нечего, тогда явление состоится в казарме».

Сержант – капралу: «По приказу капитана завтра утром в пять часов затмение на плацу людей в походной одежде. Капитан даст необходимые объяснения насчёт этого редкого явления, если будет дождливо в казарме, а это бывает не каждый день».

Капрал - солдатам: «Завтра в пять часов капитан произведёт солнечное затмение в походной одежде на плацу. Если будет дождливо, то это редкое явление состоится в казарме, а это бывает не каждый день».

Один солдат – другому: «Завтра, в самую рань, в пять часов, солнце на плацу произведёт затмение капитана в казарме. Если пойдёт дождь, то редкое явление состоится в походной одежде, а это не каждый день можно увидеть».

Исследования американского специалиста в области психологии управления К.Киллена показали, что только 20 – 25% информации, исходящей от правления фирмы, остаётся усвоенной рабочими (правильно понимается и запоминается ими). «Даже трудно поверить, - пишет К.Киллен, - что рабочие ещё способны эффективно выполнять работу, располагая только 20% предназначенной им информации». Бригадир усваивает примерно 30%, начальник цеха – не более 40%. Ещё менее эффективно воспринимается информация, идущая «снизу вверх». Руководители фирм помнят не более 10% данных, сообщаемых им рабочими.

Научиться как можно полнее воспринимать сказанное и не терять нить разговора можно с помощью специальных упражнений, направленных на выработку концентрации внимания. Очень важно уметь в нужный момент сосредоточиться и быстро сконцентрировать внимание на нужной информации, а для этого нужно тренировать своё внимание.

Запомните правило: чем внимательнее мы слушаем окружающих и чем адекватнее реагируем на их слова, тем внимательнее они относятся к нам. Чем больше интереса мы проявляем к тому, кто говорит, тем более внимательно он будет слушать, когда мы возьмём слово.

Одиннадцать преимуществ слушания:

1. Вы избегаете неприятностей, если вы хороший слушатель. У нормальных людей редко возникают причины для ссор с теми, кто уделяет им внимание.

2. Вы понимаете, что происходит. Жизнь полна впечатлений. И чем больше вы впитываете информации и понимаете происходящее, тем больше профессиональных и личных знаний вы извлекаете для своего опыта.

3. Становитесь более компетентным. Внимательно вслушивайтесь в окружающий вас мир и обдумывайте услышанное – это один из эффективнейших способов расширения знаний.

4. Будьте интеллигентным. Интеллигентность заставит вас по-другому взглянуть на знакомого вам человека и изменить своё представление о нём.

5. Увеличивайте свою силу. Известно, что знание – сила. Благодаря хорошей информированности вы совершаете правильные поступки.

6. Слушая других вы понимаете их. Очень важно понимать потребности, мотивы и ценности окружающих вас людей для эффективного общения.

7. Вас уважают. Как часто мы слышим такое: «... по крайней мере он выслушал меня». Мы всегда испытываем уважение к человеку, который действительно внимательно выслушал нас.

8. Вы получаете то, что вам нужно. Существует верный путь получения от других того, что необходимо для вас. Единственный способ научиться этому – слушать.

9. Вы можете справиться с гневом собеседника. Когда мы слушаем разъярённого человека, мы демонстрируем ему своё сочувствие и позволяем выговориться до конца. Это успокаивает его. Глупо пытаться урезонивать человека в ярости.

10. Выслушивая человека, мы воспитываем в нём самоуважение. Если вы прекращаете заниматься своим делом, чтобы выслушать собеседника, вы таким образом ему говорите: «Я ценю вас и то, что вы собираетесь сказать». Это один из наиболее безошибочных способов повысить самоуважение в любом человеке.

11. Выслушивайте собеседника – и любви в вашей жизни станет значительно больше. Процесс слушания – наиболее убедительное выражение любви и заботы. Кроме того, один из самых быстрых способов заставить людей думать о вас хорошо, если не полюбить вас – выслушать их. Дети оценивают насколько их любят по тому, с каким интересом отец или мать, бабушка или бабушка слушают их.

Слушая, лучше всего смотреть собеседнику прямо в глаза. Вы сразу показываете, насколько вы внимательны. Взгляд является исключительно важным для привлечения и удержания внимания собеседника, и расположения к себе, и уважения партнёра. Глядя на говорящего, слушатель, во-первых, проявляет заинтересованность, а во-вторых, сосредотачивает внимание на говорящем, что способствует взаимопониманию. Нам нравится видеть глаза собеседника, потому что по ним мы можем определить, как он реагирует на нашу речь. Из этого вовсе не следует, что нужно смотреть на человека в упор, пялиться на него. Просто время от времени взгляните ему в глаза, чтобы не терять контакта. При этом взгляд должен длиться примерно пять секунд. Взгляд продолжительностью более 10 секунд может быть воспринят как вызов или может смутить человека. Особенно это касается людей неуверенных или стеснительных (а их около 40%). Встреча взглядов обычно длится несколько секунд – этого вполне достаточно для установления хорошего взаимоотношения. Женщины более склонны к визуальному контакту, нежели мужчины. Замечено, что они более смотрят на тех, кем восхищаются или с кем имеют близкие доверительные отношения. Так у кенийского племени луо разговор зятя и тещи ведётся не иначе как спиной друг к другу.

По взглядам можно судить, в какой стадии находится беседа. Когда говорящий то смотрит в глаза собеседнику, то отводит взгляд – это означает,

что мысль его ещё не завершена. Когда остановил свою речь и прямо посмотрел в глаза слушателя – это значит, что он закончил, теперь очередь за собеседником.

Куда лучше смотреть во время разговора? Различают деловой, дружеский, интимный и последний взгляд.

Деловой взгляд: если взгляд направлен на треугольник, образованный глазами собеседника и его ртом, он свидетельствует об официальных, формальных взаимоотношениях.

Дружеский взгляд: если глаза движутся внутри треугольника, образованного глазами собеседника и центром его груди, можно говорить о неофициальных взаимоотношениях, об определённой сердечной близости.

Интимный взгляд: если взор перемещается по всему телу собеседника противоположного пола, если мы оглядываем его «с ног до пят», мы знаем что за ним кроется.

Последний взгляд: если при беседе с глазу на глаз вы хотите показать другому человеку, что вы неуютно чувствуете себя в его присутствии и хотите побыстрее закончить разговор, попробуйте уставиться неподвижным взором на середину его лба.

Всегда полезно знать *технические приёмы эффективного слушания* и уметь непринуждённо пользоваться ими. Рекомендации разработаны известным специалистом в этой области американским психологом И.Атватером и сводятся к следующему:

- Выявите свои привычки слушания, сильные и слабые стороны, характер допускаемых ошибок. Не слишком ли быстро вы судите о людях? Часто ли вы перебиваете собеседника? Какие помехи общения характерны для ваших ответов? Какие из них наиболее часто повторяются? Знание своих привычек – это первый шаг к их совершенствованию.

- Не уходите от ответственности за свои обещания. Она обоюдна, поскольку в общении участвуют двое, причём в роли слушающего они выступают попеременно. Умейте указать собеседнику, что вы действительно слушаете и понимаете его. Этого можно добиться уточняющими вопросами, активными эмоциями. Как может собеседник узнать, что вы его понимаете, если вы сами не скажите ему об этом?

- Будьте внимательны. Умейте поддерживать с собеседником визуальный контакт, но без назойливости или пристального взгляда (что подчас принимается за враждебность). Следите, чтобы ваши позы и жесты говорили о том, что вы слушаете собеседника. Помните, что партнёр хочет общаться с внимательным, живым собеседником.

- Умейте сосредотачиваться на том, что говорит собеседник. Это требует сознательных усилий, поскольку сосредоточенное внимание удерживается недолго (менее одной минуты). Старайтесь до минимума свести

ситуационные помехи (телевизор, телефон). Не допускайте «блуждания» мыслей.

- Старайтесь понять не только смысл слов, но и чувства собеседника. Помните, что люди передают свои мысли и чувства «закодированными», в соответствии с принятыми социальными нормами.

- Умейте быть наблюдательными. Следите за неречевыми сигналами говорящего, поскольку на эмоциональное общение приходится большая часть общения. Следить надо за выражением лица собеседника, как он смотрит на вас, как поддерживает контакт, как сидит или стоит, как ведёт себя во время разговора. Соответствуют ли неречевые сигналы собеседника его речи или противоречат ей?

- Придерживайтесь одобрительной реакции по отношению к собеседнику. Ваше одобрение помогает ему точнее выразить свои мысли. Любая отрицательная реакция с вашей стороны вызовет у говорящего защитную реакцию, чувство неуверенности, настороженность.

- Прислушайтесь к самому себе. Ваша озабоченность и эмоциональное возбуждение мешают слушать партнёра. Если его речь и поведение затрагивают ваши чувства, постарайтесь выразить их, это прояснит ситуацию, вам станет легче слушать собеседника.

- Помните, что часто цель собеседника – получить от вас что-либо реальное или изменить ваше мнение, или заставить вас сделать что-либо. В этом случае действие – лучший ответ собеседнику.

Слушание требует усилий воли и большого напряжения умственных процессов. Необходимо настроиться, дать себе установку слушать, зарядиться положительно по отношению к человеку. Чем более вы восприимчивы, тем более открыт вам собеседник. И наоборот, чем более небрежным слушателем вы являетесь, тем более человек замыкается, становится агрессивным и критичным.

Способы улучшения навыков слушания:

1. Помолчите. Вы не можете одновременно и говорить, и слушать.
2. Поймите, что слушаете вы для своего же блага. Не надо слушать только для того, чтобы быть приятным в глазах других. Благодаря слушанию вы получите силу, уважение, любовь и информацию, в которой вы нуждаетесь, чтобы достичь успеха.
3. Старайтесь слушать лучше. Поймите, что слушание даёт огромный доход в виде понимания.
4. Будьте менее эгоистичными. Не думайте, что то, что вы собираетесь сказать, более важно по сравнению с тем, что вам собираются сказать другие. Возможно, вы ошибаетесь.
5. Приготовьтесь слушать. Если возможно, подумайте заранее о собеседнике и о возможном содержании разговора с ним.

6. Усиленно работайте над навыками слушания. Большинство людей говорят со средней скоростью 120 слов в минуту. Средняя способность воспринимать информацию – примерно 480 слов в минуту, то есть в четыре раза больше. Поэтому в то время, когда другой человек говорит, наше внимание рассеивается. Если мы уделим говорящему немного больше внимания, усиленно думая над тем, что было сказано, задавая вопросы, - внимание не будет рассеиваться.

7. Сдерживайте себя. Не прерывайте. Не делайте выводов до тех пор, пока человек не закончит высказывания. Не давайте волю своим эмоциям.

8. Не планируйте свой ответ, пока человек говорит. Вам нужно всего несколько секунд, чтобы обдумать ответ. Нет большой беды в паузе между вашими и его словами, а иногда она просто необходима.

9. Победите то, что отвлекает внимание. Избегайте шумное окружение. Игнорируйте то, что уводит ваше внимание в сторону от разговора.

10. Если вам необходимо услышать всё из того, что говорит собеседник, скажите себе: «Сейчас для меня самое важное – понять чувства моего собеседника». Сконцентрируйте всё своё умение слушать говорящего.

11. Возьмите за правило принимать решения по поводу людей или событий, не делая окончательных, бесповоротных выводов. Лучше вести себя так, чтобы оставалась возможность позже изменить своё мнение.

Слушание не должно быть пассивным, только в этом случае партнер почувствует вашу заинтересованность. Выделяют два вида слушания: внимательное молчание и стимулирование общения. При внимательном молчании от вас требуется реакция, скорее не словесная типа коротких фраз: «Да?», «Что вы говорите?», «Это интересно...», а с помощью мимики и жестов. Иногда прикосновение руки или сочувственный взгляд могут выразить больше, чем поток слов.

Кивайте, когда слушаете. Поскольку кивок означает понимание, то кивайте в тот момент, когда естественно сказать «понимаю» или «согласен». Это очень сильный приём расположить к себе собеседника. Замечено, что при разговоре с несколькими равными по статусу лицами, говорящий обращается чаще к тому, кто кивает. Тем самым у остальных создаётся впечатление, что он – самый значимый среди них. Ведь обычно, обращаясь к группе, больше внимания уделяют более значительному лицу в ней.

Внимательное молчание, как вид слушания, уместно применять, когда человек:

- возбуждён, рассержен, обижен, то есть когда он переполнен чувствами и их необходимо излить;
- испытывает необходимость поговорить о наболевшем;
- застенчив, неуверен в себе и трудно выражает свои проблемы.

Ваше вмешательство в таких случаях может сбить собеседника с мысли и он замкнётся. Чаще всего люди, пережившие эмоциональный кризис, ждут от вас не столько конкретных советов, сколько отклика своим переживаниям. Постарайтесь глубоко понять и разделить их чувства, а не анализировать поведение и обсуждать их поступки. Однако бывают ситуации, когда собеседник ждёт от вас поддержки и ваша сдержанность может быть воспринята как неодобрение или осуждение. Поэтому нужно соблюдать разумную дозировку молчания. Иначе вместо ожидаемого взаимопонимания, вы получите раздражение и досаду.

Случается собеседник не расположен говорить - у него нет настроения или есть какие-то другие причины, побуждающие его уходить от разговора. Безусловно, нельзя заставить человека говорить, если у него нет на то желания. Но можно это желание побудить используя второй вид слушания - *стимулирование общения*. Как и в первом случае - внимательное молчание - сконцентрируйтесь прежде всего на чувствах собеседника. Важно распознать состояние собеседника и побудить его говорить о нём, задавая вопросы: «Вы чем-то встревожены?», «Вас кто-то обидел?», «Что-то случилось?», «У вас неприятности?», «У вас расстроенный вид. Что-то не получается?», «Приятно видеть ваше улыбающееся лицо. Поделитесь радостью».

Во время разговора поощряйте собеседника к углублению самораскрытия: «Вот это самообладание!», «Как я вас понимаю!», «Но это же не ваша вина...».

Однако, увлекшись чувствами, не следует забывать об информации, которую сообщает вам собеседник. Если это необходимо и не вызывает возражения со стороны собеседника, делайте заметки. Хороший стимулирующий приём, сочетающий и чувства, и разум, показать партнеру, что вы понимаете существо вопроса. Для этого нужно время от времени обобщать мысли собеседника, справляясь при этом: «Я вас правильно понял?» - и перефразировать его идею. На человека обычно неприятно действует, если кто-то точно повторяет его высказывания. Поэтому лучше использовать для пересказа свои слова. Не стесняйтесь уточнять. Человеку это приятно.

При продолжительных беседах также применяют *резюмирование*, то есть подытоживание основных идей. Резюмирование полезно при обсуждении разногласий, урегулировании конфликтов, рассмотрении жалоб или же в конце телефонного разговора.

Умение слушать и интерес к собеседнику всегда действуют положительно. Дружеское внимание не может не нравиться.

Слушание требует напряжения. Учтите *несколько предостережений*:

1. Следите за своими эмоциями. Если услышите что-то нелестное в свой адрес, не поддавайтесь воздействию чувств собеседника.

2. Не задавайте слишком много вопросов, так как это действует подавляюще.

3. Не перебивайте без надобности и не давайте советов, если вас не просят. Известно, кто даёт много советов - мало помогает.

4. Не притворяйтесь, что слушаете - это всегда заметно.

5. Никогда не говорите: «Ну, здесь всё ясно!» Помните, проблема, с которой к вам обратился человек - это его боль, его тревога. Ваша поспешность может подорвать доверие к вам.

Для восприимчивости личности важную роль играют позы и жесты. Наклонившийся к нам собеседник воспринимается как более внимательный слушатель. Наоборот, мы чувствуем определённое неудобство, когда собеседник откидывается назад, а тем более - сидит развалиясь. Непринуждённая поза предпочтительнее скованной, ибо соответствующее состояние передаётся и партнёру.

5.6 Средства благорасположения и убеждения собеседника

Одним из средств завоевать расположение собеседника является щедрость на похвалу. Одобрение и похвала рождает энтузиазм, окрыляют, пробуждают творческое отношение к себе, укрепляют самоуважение. Такой человек будет и к другим относиться с большим сочувствием. Как утверждает Ф.Ларошфуко: «Чистосердечно хвалить добрые дела - значит до некоторой степени принимать в них участие».

Ещё одно из важнейших средств снискать симпатию - это говорить с человеком на его языке. Человек слышит лишь то, что понимает. Поэтому говорить нужно просто, смысл слов должен быть понятен собеседнику. Говорить следует на темы близкие партнеру. Человеку нравится что-то, если он в состоянии на это отреагировать. Деловой разговор следует вести внятно, иначе партнёрам будет непонятна ваша речь. У них может создаться о вас впечатление как о человеке, который не знает о чём идёт речь, и который не уверен в себе, а поэтому вполне закономерно возникнет вопрос о целесообразности ведения с вами всяческих дел. Постарайтесь говорить кратко и чётко, только по делу, а не старайтесь понравиться своим собеседникам. Всегда подчёркивайте уверенность в своей правоте. Говорить следует достаточно громко, но не кричать и не срывать на фальцет (высокий звук голоса). Если вы обладаете достаточным опытом общения на деловых встречах и имеете солидный авторитет в деловых кругах, то можете позволить себе говорить так тихо, чтобы было слышно, как муха жужжит, и чтобы все затаили дыхание. А этого можно достичь только упорным трудом.

Исследования показывают, что 75% слов, произносимых нами, не воспринимаются нашими собеседниками. Люди слышат только то, что хотят

слышать. Как вы уже знаете, больше всего они хотят слышать о себе. Если вы будете обсуждать с ними их цели, идеи, интересы, переживания и устремления, вы добьётесь их внимания и без труда удержите его.

Речь как средство общения должна быть правильной, точной и выразительной; невозможно добиться успеха в общении, если ваша речь будет непонятной, не соответствующей теме разговора или перегруженной ненормативной лексикой. Культура речи заключается не только в следовании нормам речи, но и в умении найти наиболее доходчивые и уместные слова и выражения. Рассуждения должны быть определёнными, то есть ясными и чёткими, последовательными и непротиворечивыми, обоснованными и доказательными.

Не забывайте, что общение подразумевает диалог. Даже если вам очень-очень много нужно рассказать, постарайтесь не сбиться на монолог. Запомните, что болтливый человек ничего, кроме раздражения, не вызывает. От него стремятся избавиться как можно скорее, перестают приглашать в компании, звонить по телефону. Круг его знакомств сужается. А происходит всё по очень простой причине: ваш собеседник тоже человек, и у него тоже масса проблем, о которых он хочет рассказать. Прослыть хорошим собеседником очень просто: нужно побольше молчать (вот так!), но, конечно, не глядя в потолок или, ещё хуже, теребя какие-нибудь бумажки, а внимательно слушать, не упуская из виду нить разговора, вовремя вставляя «Да», «Да что вы говорите?», «Не может быть?» - варианты различны. Главное, это показать, насколько вам интересна тема разговора.

Опираясь на опыт древних и нынешних долгожителей, геронтологи сделали вывод: немногословные, молчаливые люди живут дольше говорунов. Ведь разговор – это значительная трата энергии человека. Рассказывают, что писательница Мариетта Шагинян (она дожила до 99 лет) регулярно раз в неделю устраивала себе «день молчания». По её словам, это помогало ей восстанавливать силы для дальнейшей работы. Отличаются долголетием буддийские монахи, давшие обет молчания. До 112 лет дожил, сохранив рассудок и интерес к жизни, узник Соловецкого монастыря кошевой Запорожской Сечи Пётр Калнишевский, проведший в одиночном заключении четверть века. Когда император Александр I даровал прощение П.Калнишевскому, последнему было уже 110 лет.

Те, кому по роду деятельности приходится много говорить, должны подзаряжаться. Во-первых, когда есть возможность, помолчать. Во-вторых, подпитаться солнечной энергией, вытянув раскрытые ладони к небу. Можно восстановить силы, прижавшись спиной к берёзе или дубу – они излучают особенно сильную живительную энергию – только не к ели или осине – те, наоборот, забирая болезни, вместе с ними отнимают и энергию, а энергетические ресурсы человека не безграничны.

Учитесь налаживать длительные деловые контакты, не допускайте кратковременных отношений. При каждом новом контакте с деловыми партнёрами сразу настраивайте себя на продолжение ваших контактов. Тот, кто хочет добиться успеха, должен иметь хорошие связи. Будьте дальновидны, любая связь, пусть на первый взгляд даже бесперспективная, может пригодиться вам в будущем. Следует постоянно поддерживать контакты, а следовательно проявлять к людям внимание, интересоваться их проблемами и делами. Но не будьте назойливыми, а то ваши партнёры могут подумать, что вы поддерживаете с ними отношения в корыстных целях.

Беспокойтесь о том, чтобы люди чувствовали себя с вами спокойно. Во все времена душой и любимцами общества были те, кто ни столько не испытывал неудобства сам, сколько помогал не испытывать его другим.

Сильным средством воздействия на чувства других является собственный пример. Ничто так благотворно не действует на общение, как обоюдная открытость. Люди всё время подражают друг другу на бессознательном уровне. Особенно заразительны двигательная активность и эмоции. Мы созвучны с окружающими: раздражаемся, если рядом находится раздражённый человек; испытываем тягостное ощущение, если рядом кто-то огорчён. К счастью, заразительны не только негативные эмоции. С помощью юмора, смеха можно развеселить любую компанию. Слыша жизнерадостный хохот, невозможно пребывать в угнетённом настроении. Таким образом, расположение духа вашего партнёра во многом зависит от вас. Вы улыбаетесь и вам в ответ улыбнутся; если вы открыты и с вами будут откровенны; если вы спокойны и доброжелательны, то на вас никто не посмеет кричать и давить. И наоборот, если у вас было вызывающее выражение лица, не обижайтесь, что вам нагрубили.

Кратчайшая дорога к разуму человека лежит через сердце и чувства собеседника. Для того, чтобы чувства партнёра повернули к вам, *придерживайтесь основных правил общения:*

1. Помогайте человеку удовлетворить его главные жизненные потребности. Это первейшая причина его тревоги и снижения жизненного тонуса.

2. Подпитывайте чувства. Это важнейшее условие их расцвета. Средствами для этого является интерес, похвала, признание, внимание к проблемам партнера, поощрение положительного и т. д.

3. Будьте тактичны и терпеливы к человеческим недостаткам.

4. Вступая в разговор с кем-либо, помните, что вы получите от собеседника столько тепла, сколько отдадите сами.

Чаще всего в процессе общения выявляется лидер, то есть человек, который хорошо владеет ситуацией, может повернуть разговор в нужное русло, погасить нежелательные всплески эмоций, сделать общение

плодотворным и приятным. Лидером в диалоге становится тот, кто яснее опережает цели общения, планирует и организует их развитие.

Диалог в своём развитии проходит несколько фаз. *Первая фаза общения - контактная*. В её задачи входит: снять напряжение и психологические барьеры; заинтересовать собеседника и создать опорные пункты для дальнейшего развития контакта. Как вы помните, поведением партнёров руководят чувства. Возникшие симпатии и антипатии могут быть очень устойчивыми. Они способны на долгое время заслонить и отодвинуть на задний план подлинные качества человека. Вступая в общение, человек всегда чувствует некоторую настороженность. Он опасается оказаться под давлением партнёра и испытывает беспокойство за свою безопасность. Значит первый ваш шаг - помочь ему удовлетворить эту жизненно важную потребность. У вас должен быть открытый взгляд, спокойный голос, размеренные жесты, доброжелательное выражение лица. Это позволит вашему собеседнику чувствовать себя спокойно.

Для того, чтобы к вам прониклись доверием необходимо прежде всего самому «заразиться» чувствами партнёра. Если он возмущён и расстроен, вы должны показать, что тоже возмущены и расстроены. Если он опечален, то показать, что эти обстоятельства и у вас вызывают грусть. Ничто так не сближает людей, как одинаковое восприятие фактов. Вы сразу становитесь союзниками. Безусловно, необходимо руководствоваться чувством меры и плавно войти в ритм эмоций партнёра, но не переиграть его. С помощью этого приёма можно не произнося ни слова или при минимальном количестве слов заставить замкнутого человека открыться, застенчивого - стать раскованным, робкого - уверенным в себе. При этом вы не должны вторгаться в *личное пространство собеседника*, так как попытка нарушить его посторонним вызывает протест.

Нарушение границ личного пространства может причинить собеседнику большие неудобства. Поэтому необходимо уметь контролировать дистанцию общения. Для каждого человека она достаточно индивидуальна. Лучше предоставить партнёру самому определить её. Человек, который ждёт от вас неприятностей, расположится подальше. Тот, кто не чувствует тревоги - поближе. Люди высшего статуса всегда стараются держать дистанцию. Приближение сигнализирует собеседнику о вашей заинтересованности. Удаление, наоборот, говорит о вашем неприятии. У разных народов, в разных культурах дистанции варьируются. Наиболее оптимальными для разных форм общения признаны такие дистанции: до 45 см - интимное, 0,45 - 1 м - личное, 1,6 - 3 м - официально-совещательное, более 3 м - публичное. Корректировки имеют следующую тенденцию: южные, более темпераментные люди, предпочитают несколько меньшую дистанцию; северные – большую.

Для возникновения хорошего контакта большое значение имеет *расположение собеседников друг относительно друга*. Замечено, что самая благоприятная позиция для завязывания беседы - угловая, когда партнёры сидят под углом друг к другу. Это положение предпочтительно тем, что удобно держать собеседника в поле зрения, не совсем открыто. Прямой взгляд, когда он употребляется часто, действует подавляюще и вызывает напряжение. А в угловом положении можно разумно распределять количество взглядов и не создавать ненужной нервозности. Если люди сидят непосредственно напротив друг друга, у них подсознательно возникает стремление к соревнованию, соперничеству. Они чаще вовлекаются в спор. Ощущение сотрудничества возникает, когда собеседники сидят рядом, бок о бок. Чувство «локтя» создаёт эффект единства, признак доверия.

Для снятия напряжения в диалоге издавна применяют такие испытанные и эффективные приёмы, как: обращение к собеседнику по имени, шутка, комплимент, упоминание о том, что вы помните желания и проблемы собеседника. Всё это настраивает партнёра на доброжелательный лад и сближает вас с ним.

Очередная задача контактной фазы общения заключается в том, чтобы заинтересовать собеседника. Поскольку дружеские отношения возникают между людьми, у которых больше сходства, чем различий, то и вам следует сконцентрироваться на сходстве. В начале беседы важно не дать повода для разногласий. Стройте свои высказывания так, чтобы партнёр был вынужден соглашаться с вами. И не обязательно, чтобы он произносил вслух слово «да», важно внутреннее согласие. Согласие порождает интерес к вам. Сходство мнений и оценок сокращает дистанцию между собеседниками. Поэтому в начале беседы старайтесь установить атмосферу равенства.

Для укрепления согласия следует реже употреблять местоимение «я» и чаще отдавать предпочтение местоимению «вы». Это поднимает самооценку собеседника и укрепляет чувство его собственного достоинства. Начало контакта требует максимально бережного отношения к чувствам человека.

В начальной фазе диалога необходимо дать время собеседнику приспособиться к вам и снять напряжение в беседе. Большое значение имеет тема разговора. Лучше всего, если она будет нейтральной, не вызывающей негативных эмоций. *Оптимальными, стандартными темами для начала беседы могут быть:* хобби, погода, новости, новинки музыки, кино, литературы, искусства, анекдотические случаи и т. д. Перебирая темы разговора, можно определить те, которые вызывают интерес собеседника. Это и есть одни из опорных пунктов, на которых следует базировать последующий диалог. В целом к опорным пунктам дальнейшего развития контактов относятся: взаимоприемлемые личностные качества, способы реагирования и всё, на основании чего мы выбираем стиль общения. В начальной фазе

общения собеседник не только выясняет ваши качества но и заявляет о своих. В первую очередь человек старается показать свои лучшие качества, те, которые, по его мнению, должны вызвать уважение и способствовать развитию контакта. Необходимо сначала принять все предлагаемые качества, чтобы затем воспользоваться ими. Периодически следует формулировать их вслух: «С вами легко говорить», «У вас хороший характер», «Вы тонко чувствуете людей», «Вы быстро ориентируетесь» и т. д. Как правило, люди стараются соответствовать приписываемым им положительным характеристикам.

Итак, в контактной фазе беседы должны быть сняты психологические барьеры и напряжения, вызван интерес к вам, достигнута уверенность в сходстве мнений, определены опорные пункты для дальнейшего общения, согласованы роли и найдены общие интересы.

Важно знать негативные, отрицательные качества собеседника для того, чтобы вовремя обходить острые углы и смягчать конфликтные ситуации. Любой человек всегда в чём-то не устраивает нас и от этого никуда не денешься. Человек нередко сам начинает рассказывать о своих негативных, на его взгляд, сторонах. Чтобы вызвать партнёра на откровенный разговор, можно специально все его положительные качества возвести в абсолют. Тогда у него возникает чувство неловкости и он старается исправить одностороннюю картину саморазоблачением. Можно подвергнуть сомнению некоторые сообщения собеседника. Поводом может быть какое-либо несоответствие между высказыванием и поведением партнёра. Могут также использоваться прямые вопросы об отношении к каким-либо общечеловеческим качествам или приглашение пофилософствовать. Вопросы в данном случае должны быть неожиданными и безличными. Нужно учесть, что партнёру бывает нелегко признать у себя наличие каких-то не одобряемых обществом качеств. Чтобы помочь партнёру раскрыться, вы можете поведать что-то о себе - это как бы обязывает сделать ответное признание.

Можно использовать приём напоминания о положительных свойствах партнёра. Когда человеку напоминают, что он смел и решителен, то он стремится действовать в соответствии с этими качествами и смелее рассказывает о себе.

Одной из самых отталкивающих форм поведения человека является *агрессивность*. Она приносит непоправимый вред отношениям и делает контакт почти невозможным. Агрессивное поведение часто зависит от социального окружения и провоцируется им. Люди, которые выросли в среде, принимающей агрессивность как норму, будут решать свои проблемы используя его. Чаще всего агрессивность выбирают лишь потому, что не приучены к более эффективным средствам воздействия на человека. Важную роль играет тип темперамента. Наиболее агрессивны - холерики.

Малообразованные, недалёкие люди гораздо более агрессивны, чем люди просвещенные. Больше всего побуждают к агрессивности шум, теснота и жара. Будьте осторожны в высказываниях, не навешивайте ярлыков, не обостряйте противоречия, старайтесь отношения сделать безличными. Это мостик от чувств собеседника к его разуму.

Теперь необходимо убедить партнёра, что ваше решение обсуждаемой проблемы более привлекательно и выигрышно для вас обоих. К каждому человеку нужен свой подход. То, что может убедить одного, не является аргументом для другого. Кроме того, следует помнить, что человек слышит и понимает намного меньше, чем мы ему говорим. Причём даже то, что слышит, воспринимает по-своему. Первое, на что следует обратить внимание - это темп, с которым вы излагаете свои аргументы. У разных людей разная скорость восприятия и усвоения информации. Оптимальный для усвоения вариант, когда доказательства подаются небольшими порциями, а не преподносятся все сразу. Это позволяет понять и освоить большую часть из сказанного.

Как говорит немецкий философ Л.Фейербах, человек отличается от обезьяны наличием своей точки зрения. Способствует скорейшему принятию ваших предложений отбор тех аргументов, которые могут подействовать именно на этого человека. Один скорее поверит цифрам, другому лучше привести аналогичный пример из жизни, третьему - сослаться на литературу, либо на авторитеты. Применяя ссылки на авторитеты, старайтесь не ссылаться на свой авторитет: скорее всего слушателя не интересует, что вы считаете или что вы думаете. Большое значение имеет наглядность.

И вы и ваш собеседник имеете свой взгляд на проблему, свою позицию. За каждой позицией стоит интерес. Чтобы вам не говорили, но действиями людей руководит интерес, всё остальное второстепенно. Для выяснения интереса партнёра, прежде всего постарайтесь поставить себя на его место. Если я - это он, то какие причины заставили бы меня так поступить? Поймите или узнайте, какого решения ждут от вас. И, наконец, проанализируйте, насколько удовлетворены жизненные потребности собеседника. Человек, вступающий в диалог с вами, стремится защитить или обеспечить свои интересы. Если вы будете понимать их и строить ваши взаимоотношения с учётом их, то успех вам обеспечен.

Для того, чтобы сделать вашу речь убедительной, необходимо чтобы собеседник проникся вашей идеей. А для этого нужно, как минимум, чтобы он понял её, для чего необходимо изложить идею просто, ясно и доходчиво.

Искусство убеждать основано на умении сказать нужные слова, в нужной форме и последовательности и в строго определённый, нужный момент времени. В античные времена такое умение ценилось очень высоко. Риторике (искусству красноречия) посвящены трактаты многих мыслителей. С

древних времён придумано немало риторических приёмов, позволяющих лучше убедить собеседников. Ознакомимся с некоторыми из них:

Фундаментальный подход. Представляет собой ознакомление с фактами и сведениями, которые доказывают правильность ваших суждений. Это в основном цифровой материал, который выглядит более убедительно. Несколько впечатляющих цифр могут послужить сильнейшим аргументом, опровергнуть который очень трудно. Скрытое преимущество: редко когда у присутствующих есть под рукой материалы для их проверки. Для убедительности «коренные» цифры следует обязательно зачитывать, чтобы не возникло и тени сомнения в их достоверности. Кардинально противоположным является иной способ: иногда обилие цифр воспринимается плохо, оно утомляет. Поэтому манипуляторы обрушивают на слушателей водопад цифр с целью запутать их, «запудрить мозги», создавая видимость серьёзной аргументации.

Объяснение действий. Человек охотно идёт на уступки, если знает что и для чего вы предпринимаете. Для партнёра должны быть ясны все ваши действия. Он должен быть уверен, что вы не нанесёте удар по его интересам.

Ступеньки. Доказывать можно поэтапно от простого к сложному, от маленького к большому, выстроив всё это в цепь достижения общего вывода по проблеме.

Правило Гомера. Очерёдность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Наиболее убедителен следующий порядок аргументов: сильные – средние – один самый сильный. Следствия: а) избегайте слабых аргументов; б) не начинайте с просьбы, начинайте с аргументов.

Убедительность аргументов в значительной степени зависит от *имиджа и статуса* убеждающего. К аргументам приятного собеседника мы относимся снисходительно, а неприятного – с предубеждением. Высокое должностное положение, выдающиеся успехи в какой-либо сфере деятельности, образование, высокие личные качества поднимают статус человека, а вместе с ним – и вес его аргументов.

Шесть «да» Сократа. Древнегреческий мудрец в диалоге не позволял своему оппоненту сказать «нет». Он специально конструировал вопросы по затронутой теме таким образом, что на них можно было дать только утвердительный ответ. И когда мудрец подходил к главному, собеседник, почти не отдавая себе отчёта, соглашался с тем самым выводом, который несколько минут назад оспаривал. Когда мы говорим «да», это означает наше согласие, а вместе с ним – осознание того, что в ближайшее время противостояния с собеседником не предполагается. Наш организм, ориентированный на экономное расходование сил, сразу расслабляется, что осуществляется посредством выделения в крови эндорфинов (гормонов удовольствия). Таким образом, расслабив собеседника с помощью нескольких

«да», уменьшаем его настрой к сопротивлению в главном вопросе. Если мы хотим, чтобы на наши вопросы отвечали «да», необходимо повысить вероятность положительного ответа, включив в свой вопрос то, что называют «да - подсказкой», в роли которой могут выступать выражения: не так ли? Не правда ли? Ведь так же? Правда ведь? Правда же? и т. д. и т. п.

Желая переубедить, начинайте не с разделяющих вас моментов, а с того, *в чём вы согласны* с оппонентом. Пусть это будут даже второстепенные обстоятельства в высказывании собеседника. Если же вы совершенно ни с чем не согласны, поблагодарите хотя бы за то, что собеседник чётко изложил свою позицию, что вам интересно было познакомиться с его точкой зрения на проблему и т. п. Убеждая, старайтесь *удовлетворить какую-нибудь из потребностей* человека.

Параллели. Следует подобрать удачные сильные сравнения, чтобы речь стала образной и яркой. Такие сравнения воздействуют на воображение, и восприятие происходит через разум и чувства. Образы пробуждают эмоции, а те, в свою очередь, помогают им прочно запечатлеться в мозгу. Пример удачной параллели: «Нужно действовать без промедления! Действовать завтра, а не сейчас - значит бежать вдогонку ушедшему поезду».

Да, но... Вы можете согласиться с аргументами собеседника, а потом обратить внимание на то, о чём он умолчал, рассмотреть все за и против. Чаще всего собеседник, пытаясь убедить вас в чём-то, показывает в основном достоинства своей идеи. Однако в жизни плюсы уравниваются минусами.

Мнимая поддержка. Вы поддерживаете аргументы собеседника новыми примерами и тем самым подтверждаете его правоту. Затем говорите о том, что как бы упустил ваш оппонент. Создаётся впечатление, что вы изучили суть вопроса глубже, чем собеседник и поэтому ваше видение проблемы более ценно.

Дробление. Этот приём предполагает поделить выступление партнёра на отдельные части. Анализируя каждую из них, легче найти зацепки, которые помогут опровергнуть аргументы собеседника. Следует расчленить выступление оппонента на отдельные части: 1) «это точно»; 2) «на это существуют различные точки зрения»; 3) «это и то-то полностью ошибочно». При этом целесообразнее не касаться наиболее сильных аргументов оппонента, а преимущественно сосредоточиться на слабых местах и пытаться именно их и опровергать.

Бумеранг. Этот метод не имеет силы доказательства, но оказывает исключительное действие, если применять его с изрядной долей остроумия. Однажды известный древнегреческий оратор и политический деятель Демосфен заявил своему заклятому политическому врагу афинскому полководцу Фокиону: «Если афиняне разозлятся, они тебя повесят». На что Фокион ответил: «И тебя, конечно, тоже, как только образуются».

Отвлечение внимания. Оно осуществляется разными способами. Например, логическим ударением: «Сколько животных разного вида взял Моисей в свой ковчег?» - «Каждой твари – по поре», – ответит почти любой. И будет не прав, поскольку ковчег принадлежал не Моисею, а Ною. Следовательно, правильный ответ – ни одной. А отвлечение внимания произошло посредством удара на слове «сколько».

Навязывание ответа. Вопросы типа: «Вам это известно, не так ли?» сформулированы так, что довольно трудно дать отрицательный ответ. Даже если не знал, то ведь услышал сейчас от говорящего. А создаётся впечатление, что знал и раньше.

Игнорирование. Очень часто бывает, что факт, изложенный партнёром, не может быть опровергнут, но зато его можно с успехом проигнорировать.

Он тоже так считает... Для подтверждения вашей мысли и придания ей веса, можно прибегнуть к ссылке на известных личностей, признаваемых оппонентом авторитетов.

Правило Паскаля. Не загоняйте собеседника в угол. Дайте ему возможность «сохранить лицо». Предложите такое решение, которое даёт собеседнику возможность с честью выйти из затруднительного положения – это поможет ему принять вашу точку зрения.

Не загоняйте себя в угол, *не понижайте свой статус.* Следует избегать извинений, проявления признаков неуверенности, так как это снижает статус.

Не принижайте статус собеседника. Любое проявление неуважения, пренебрежения к собеседнику принижает свой статус и вызывает, как правило, негативную реакцию.

Шутка. Остроумное замечание, шутка или анекдот, рассказанные вовремя и к месту, могут разрушить даже тщательно построенную аргументацию. Смех лишает аргументы их весомости, отвлекает внимание и психологически располагает для положительного решения проблемы. Шуткой могут нарушить и вашу аргументацию. В этом случае наилучший выход - посмеяться вместе со всеми. Обиженный вид, амбиции только затрудняют возможность вернуться к обсуждению проблемы.

В парламенте Великобритании шли дебаты. Речь держал У.Черчилль, лидер консерваторов. Он, по обыкновению, едко «щипал» своих вечных оппонентов – лейбористов. Наконец, не выдержав, вскочила с места пожилая и к тому же некрасивая лейбористка и крикнула на весь зал:

- Мистер Черчилль, Вы несносны! Если бы я была вашей женой, то подлила бы в кофе яд!

Раздался смешок. Но невозмутимый потомок герцогов Мальборо, выдержав паузу и окинув соблезнующим взором разгневанную леди, промолвил:

- Если бы вы были моей женой, то я бы этот яд с наслаждением выпил...

Взрыв хохота обозначил победу, одержанную оружием шутки.

Во всяком деловом общении важно не только то, что сказано, но и то, как сказано. Известны некоторые *искусственные приёмы усиления мыслей* формой их изложения и скрытого воздействия на слушателей:

Преувеличение. Приём состоит в неоправданном обобщении, преувеличении и провозглашении преждевременных выводов. Например: «Все женщины - обманщицы», «Все мужчины - подлецы» и т. п.

Повторение. В обычном разговоре дословное повторение раздражает. Однако при убеждении без повторения не обойтись. Правда, делать это нужно косвенным образом. Сложные мысли не успевают проникнуть в сознание, если они сменяют друг друга и произнесены однажды. Надо дать человеку время вдуматься, понять, усвоить мысль. Для чего необходимо задержать на ней внимание слушающего. Поскольку задача авторов этой работы – попытаться принести определённую пользу будущим специалистам, то иногда специально возвращаемся к одному и тому же приёму или обстоятельству, освещая многообразность его действий и применяемости. Это способствует лучшему пониманию и запоминанию.

Дискредитация собеседника. Если не могут опровергнуть доводы, тогда ставят под сомнение личность их автора. Что делать, если оппонент опустился до такого уровня? Не следуйте его примеру, а хладнокровно объясните присутствующим его вероломство или скажите: «Ведите себя корректней». В некоторых случаях такие выпады можно игнорировать.

Апелляция к чувствам. Оппонент выступает не как деловой человек и специалист, а взывает к чувствам, ловко обходя нерешённые деловые вопросы во имя решения своих целей. Если собеседник применяет эту технику, необходимо вернуть разговор на деловые рельсы. Однако, очень трудно нейтрализовать эту технику апелляции, так как она направлена на чувства человека и нейтрализует разум.

Контрвопросы. Вместо того, чтобы отвечать на ваш вопрос, собеседник задаёт вам контрвопросы. Лучше всего сразу же от них отгородиться: «С удовольствием отвечу на ваш вопрос после ответа на мой, который, согласитесь, был задан раньше».

Чтобы ваши слова были восприняты собеседником, следует строить короткие фразы и в активном ключе, например, вместо употребления выражения «вы можете взять» скажите «возьмите», вместо «можно было бы рассмотреть» - «рассмотрим».

Для того, чтобы привлечь внимание, активизировать собеседника, можно использовать нижеприведенные *стилистические приёмы*: повтор, введение прямой или косвенной речи, намеренное нарушение обычного порядка слов, поэтизация, вычурность речи, создание зрительных образов. Следует чередовать темп речи, варьировать громкость. Тихий голос сближает

людей, а крик разобщает. Если вы будете говорить тихо и доверительно, вас будут внимательно слушать. Замедление с одновременным понижением голоса привлекает внимание к особо ответственным местам.

Лучше всего запоминается начало и конец беседы. Побудить человека что-либо сделать можно лишь опираясь на его чувства. Какие бы разногласия не возникли по ходу разговора, каждая встреча должна тепло начинаться и тепло заканчиваться. Конец диалога запоминается прочнее всего. Поэтому он должен вызывать положительные эмоции. Всегда полезно иметь в запасе поэтическую строку, шутку, анекдот, юмористическое замечание, которые помогли бы вам расставаться улыбаясь. Можно использовать комплимент или похвалу с целью поднять настроение собеседнику.

Приятное впечатление оставляют собеседники, открытые для критики, что демонстрируется словами: «Прав ли я, считая, что...», «Если я не прав, поправьте меня...» и т. п. Такая тактика уважительна по отношению к собеседнику и повышает мнение о нём.

Рассмотрим *трудности, которые встречаются при общении*. Они могут применяться умышленно или неосознанно. В любом случае нужно уметь взять их под контроль. Самой распространенной уловкой, с помощью которой вас могут заставить принять какое-либо решение вопреки вашим интересам, является *давление*. Оно имеет самые разные формы - угроза, шантаж, взятка, обида и т. д. Лучшее, что можно противопоставить давлению - это здравый смысл. Говорите с партнёром на объективной основе. Опора на объективность позволяет стоять на своём и придерживаться справедливости. Даже робким и неуверенным в себе людям этот метод помогает выдержать натиск и не поддаваться давлению.

Если не удаётся опровергнуть ваши выводы или доводы, то нередко оппоненты пытаются хотя бы *опорочить вас*. Это может вывести из равновесия и вы можете пойти на уступки. В этом случаи в ход идут насмешки, издевательства, сплетни и прямые оскорбления. Отвечать на них тем же не позволительно. В глазах окружающих уважение приобретает тот, кто не роняет своего достоинства и не опускается до брани. Постарайтесь сохранить уверенность в себе. Часто такое поведение партнёра прекращается, как только вы обнажите его причины: «Вы это затеяли, чтобы вынудить меня согласиться?» В некоторых случаях рекомендуют просто проигнорировать или в юмористическом виде вызвать жалость к собеседнику.

Иногда партнёр использует *намеренно неясную речь*, сообщая запутанную информацию, смесь полу правды и лжи, искажённые факты, преувеличения. В этом случае нужно шаг за шагом спокойно проанализировать каждый пункт, выстроить логическую цепочку и только затем приступать к обсуждению.

Многие нечестные и нерадивые собеседники, когда чувствуют, что назревает скандал взывают к *жалости и сочувствию*. Этой уловке трудно противостоять. Но всё же, постарайтесь отделить личность от проблемы и обсуждать проблему.

При явно враждебном, недружелюбном отношении к вам спокойно посмотрите собеседнику в глаза и подержите *паузу*. Человеку становится неловко от молчания и он пытается найти выход из неприятной ситуации, которую сам же создал.

Полноценному эффективному общению мешают и *объективные причины* - усталость, плохое самочувствие, пасмурная или дождливая погода, грохот за окном. Справляться с трудностями в общении помогут: вера в себя, жизнерадостность, усердие, инициативность, умение приспосабливаться к обстановке, тактичность, правдивость, хорошая память и позитивное отношение к жизни.

Затрудняют общение между людьми в основном такие *черты характера*: бестактность, гордыня, обидчивость, хвастливость, тщеславие, честолюбие, вспыльчивость и властолюбие. Бестактные люди часто затрагивают больные места человека и умудряются коснуться наиболее чувствительных струн души. Перед бестактностью, как правило, человек бессилён. Велик соблазн прибегнуть к оскорблениям в таких случаях. Но оскорбления, по мудрому замечанию Ж.Ж.Руссо, - доводы тех, кто не прав. Единственная возможность «не потерять лица» и не уподобиться негодю – сохранить чувство юмора и увидеть всю ситуацию в целом в смешном виде. Рассмейтесь, когда вас обвиняют, когда в ваш адрес звучат злые слова, смех – единственное ваше оружие. И оно гораздо сильнее кулака и хамства.

Гордый человек превосходного мнения о себе и слишком низкого об окружающих. Он высокомерен и заносчив. С гордецом тяжело общаться, но если приходится, не теряйте спокойствия и самообладания. Встречаются люди, которые в чужих словах ищут лишь злой умысел. С ними приходится быть очень осторожными, взвешивая в разговоре каждое слово.

Хвастовство, как правило, свидетельствует о недостатке ума. Их лучше не поощрять и равнодушием пресекать их словоизлияние. Тщеславному человеку лесть дороже всего на свете. С такими людьми лучше быть нейтрально вежливыми.

Чрезмерная жажда известности, почестей, стремление к почётному положению, то есть честолюбие может толкнуть человека на подлый поступок. С честолюбцами следует быть особенно осторожными: они могут злоупотреблять хорошим отношением к себе, если это им выгодно.

Вспыльчивость говорит о неумении сдержаться, то есть владеть собой. Тонкая дипломатия, осторожное и спокойное обращение, проявление уступчивости дают в общении с такими людьми хороший результат.

Властолюбивый человек не терпит возражений, считает правильным только то, что делает сам. С ним нужно говорить аргументировано и логично.

Зависть, болтливость, злословие, назойливость, фамильярность также мешают отношениям между людьми. Сделайте из этого соответствующие выводы.

Собеседник, злоупотребляющий утверждениями, воспринимается как безапелляционный, категоричный, резонёр. Такая манера вести беседу является конфликтогенной, то есть чреватой конфликтом. Имидж резонёров невысок.

Самоуничтожительные высказывания типа «я – человек новый», «я не оратор» понижают имидж. Может сработать эффект неудачника, поэтому подобных слов рекомендуется избегать.

Твёрдость в отношениях с партнёрами понижает имидж, так как воспринимается как бездушие. В современном менеджменте утвердились другие *принципы делового взаимодействия*: будьте тверды, говоря о проблеме, но мягки с людьми; облекайте жёсткие аргументы в мягкие выражения; в деловом контакте следует исходить из интересов, а не из позиций.

Участнику дискуссии рекомендуется: доказательно, кратко, чётко излагать свою позицию; конкретно формулировать свои предложения, делая доступной для всех их конструктивность или новизну; присоединяясь к мнению других, не повторяясь, желательно мотивировать своё действие; уважительно относиться к оппонентам, внимательно выслушивать их аргументы, корректно их оспаривать.

5.7 Совещания

Руководителям любого ранга много времени приходится уделять совещаниям (собраниям), заседаниям, переговорам, деловым встречам и другим формам межличностного общения. Деловое совещание – дорогой вид служебной деятельности. Его надо тщательно готовить и вести в напряжённом темпе. Недопустимы потери времени на бессмысленные сообщения, чтение вслух документов, розданных участникам, ненужные самоотчёты. Коллективы, приученные к пустословию, на совещаниях перестают думать творчески. Можно на заметку взять *опыт одной из японских фирм*: деловое совещание не может продолжаться более 30 минут и по истечении этого времени оно автоматически прекращается. Если вопросы остаются нерешёнными, то отвечающие за них работники несут наказание. Рассмотрим основные принципы, позволяющие сделать совещание или собрание максимально результативным.

Успех совещания во многом зависит от грамотного его начала. *Восемь основных правил открытия совещания:*

1. Начинать совещание в установленное заранее время, никогда не ожидать опоздавших. Руководитель, который ожидает на первом совещании одного участника, на втором будет ожидать многих.

2. Предельно чётко формулировать цель совещания.

3. Сообщить о стоимости минуты данного совещания (заработок участников за минуту плюс накладные расходы) и о своём намерении провести его рационально. Выразить уверенность в успешном ходе заседания.

4. Согласовать с участниками правила совместной работы, например, об ограничении времени выступлений 30 или 60 секундами или порядке принятия решений.

5. Поручить одному из участников ведение протокола.

6. Начинать с позитивного. В этом случае успешное завершение совещания не вызовет сомнения.

7. Решаемую проблему нужно представить интересно, образно, с воодушевлением.

8. Открытие совещания должно длиться не более двух минут.

Для успешного проведения совещания необходимо осуществлять *контроль* за его ходом:

- Следует поддерживать разговор, если возникает неловкая пауза.

- Желательно до последнего момента не высказывать своё личное мнение. Надо быть готовым и к отрицательному исходу коллективного обсуждения вопроса.

- Необходимо сразу принимать меры по снижению уровня эмоций в случае возникновения высокого накала их. Важно своевременно подавлять вспышки эмоциональности, поскольку эмоции резко понижают результативность обмена мнениями и увеличивают продолжительность совещания.

- Только подкреплённые фактическим материалом решения должны приниматься во внимание. Недостаточно обоснованные решения следует отклонять.

- Высказывания участников совещания должны осуществляться путём поимённого предоставления слова.

- Всегда должен говорить только один человек. Необходимо препятствовать возникновению спонтанных дискуссий во время совещания.

- Нужно выслушивать мнения всех оппонентов. Никакие слухи, идеи не удерживаются так долго и упорно, как те, которые открыто не обсуждались.

- Совещание – не поле боя, на котором противник должен быть «уничтожен». Поэтому следует стремиться к выработке общих подходов. Всегда можно найти точки соприкосновения, если только захотеть.

- Следует нетерпимо относиться к экскурсам в прошлое и отклонениям от темы, которые допускают отдельные участники. Совещание должно последовательно, шаг за шагом, приближаться к решению поставленной проблемы.

- Чтобы исключить недоразумения, следует при необходимости уточнять сообщения отдельных участников словами: «Я вас правильно понял?»

- Нужно чаще подводить промежуточные итоги для того, чтобы продемонстрировать участникам, как близки они уже к цели.

- Необходимо экономить время. Уже в самом начале надо объяснить, что проблема, без сомнения, может быть решена в отведенное время.

- Нужно добиваться, чтобы на совещании царил дух искренности и откровенности, не затягивая разговор, помня, что в этих условиях усиливаются тенденции к соглашательству.

- Следует завершить совещание точно в назначенное время. Таким образом вы обеспечите себе репутацию умелого организатора. При проведении последующих совещаний участники будут уже сами себя дисциплинировать и стремиться к своевременному выполнению повестки дня, никто не будет затягивать своё выступление и занимать время следующего участника.

Полезно иметь в виду, что во время деловых встреч, совещаний и других форм межличностного общения, люди склонны надевать на себя «игровые маски», под которыми трудно распознать истинные намерения человека. В связи с этим желательно быть особенно наблюдательным в так называемых «пограничных ситуациях» (начало и конец встречи, перерывы между заседаниями), когда с большой долей вероятности люди сбрасывают с себя «игровые маски». По этой причине первые несколько минут – до того, как вы приступили к делу, и минуты прощания могут рассказать о человеке гораздо больше, чем всё, что происходило на протяжении двух-, трёхчасовой встречи. Психологически каждый человек в эти короткие отрезки времени становится менее наблюдательным, поэтому особенно важно бывает сознательным усилием обострить своё внимание.

Самое лучшее решение ничего не стоит, если одновременно с его принятием не позаботиться о том, чтобы оно было воплощено в жизнь, а также если не контролировать ход его реализации. Поэтому перед руководителем в конце совещания встают следующие задачи:

- Принятое на совещании решение должно быть сформулировано кратко и определённо.

- Необходимо ещё раз упомянуть о возникших расхождениях во мнениях; эти разногласия следует представить таким образом, чтобы и

проигравшее меньшинство могло быть согласно с принятым решением, не меняя при этом своего мнения.

- Нужно сразу же установить: какие шаги должны последовать за принятием решения; у кого какие обязанности; кто несёт ответственность за выполнение решения; кто и когда контролирует его выполнение.

Протокол совещания должен вестись кратко и сжато. В нём обязательно должен быть список лиц, которые должны ознакомиться с протоколом.

5.8 Деловая беседа

Одной из форм межличностного общения для руководителя является деловая беседа. Залогом успешного проведения беседы служит компетентность, тактичность, доброжелательность, стремление оперативно и эффективно решать проблему. Беседу приходится вести с людьми, отличающимися по возрасту, положению в обществе, типу нервной системы.

В начале беседы нужно оценить психологическое состояние собеседника, составить представление о существе проблемы, выбрать тон. На этом этапе давайте возможность собеседнику полностью высказаться. Следует учитывать, что разные люди ведут себя в беседе не одинаково: некоторые находятся уже в состоянии стресса; другие могут оказаться слишком разговорчивыми, стараются придать простой мысли запутанную форму, при изложении вопроса искажают факты в выгодном для себя свете. Третьи из-за неумения изложить вопрос и неуверенности ведут себя либо бестактно, либо проявляют излишние эмоции, либо отчаянно жестикулируют. Четвёртые идут напролом, рассчитывая на уступчивость, либо на недостаточную компетентность руководителя.

Важно внимательно выслушать собеседника. Тон беседы должен быть нейтральным. Нельзя начинать беседу с отказа или утверждения невозможности решить проблему. Обычно это вызывает обратную реакцию и ведёт к возникновению конфликтной ситуации. Даже если ответ по сути отрицательный, необходимо тактично подвести собеседника к этому выводу, убедительно и аргументировано показать невозможность принятия положительного решения по объективным причинам. Собеседник должен быть уверен, что руководитель сделал всё от него зависящее для положительного решения вопроса. Если решение всё же возможно на другом уровне, нужно подсказать собеседнику, куда следует обратиться, что сделать.

Помогает в деловом общении умелая пауза. Услышав предлагаемые условия сделки, опытный менеджер не сразу скажет «да», даже если они его вполне устраивают. В противном случае партнёр подумает, что «продешевил», и может изменить условия, уменьшающие выгоду для согласившегося.

Наоборот, пауза, как бы свидетельствующая о сомнении, создаёт впечатление, что предложенное – это максимум того, на что партнёр может согласиться.

Если собеседник проявляет склонность к спорам, высказывает в резкой форме несправедливые упрёки необходимо набраться терпения и не участвовать в споре. Важно помнить, что спор всегда увеличивает трудности. Конфликтная ситуация в беседе чаще возникает из-за неумения быстро оценить обстановку, определить психологическое состояние собеседника и вовремя снять излишнее напряжение. Очень важно в острой беседе проявлять самокритичность, обязательно поблагодарить за веские, убедительные аргументы при наличии таковых. Если трудно завершить беседу, даже когда все вопросы уже решены, руководителю следует с выражением искреннего сожаления сообщить собеседнику на необходимость заниматься другими вопросами.

Существуют определённые *правила этикета*, которых целесообразно придерживаться при ведении деловых и светских бесед:

- Говорить в кругу собеседников нужно так, чтобы каждый мог легко высказаться.

- Затрагивая какой-либо вопрос, не углубляйтесь в него слишком сильно, чтобы не наскучить собеседнику.

- Никогда не нужно с горячностью и нетерпением нападать на чужое мнение.

- Высказывая своё мнение, не отстаивайте его упорно, горячась, повышая голос; ваше спокойствие и твёрдость в интонациях действуют более убедительно.

- В разговоре соблюдайте ясность, точность, сжатость высказываемых вслух доводов и соображений.

- Выяснив свою и противоположную точки зрения, остановитесь, не продолжайте часто бесполезное словопрепятельство.

- Всегда сохраняйте в разговоре самообладание, хорошее расположение духа, благожелательность.

- В разговорах необходимо избегать серьёзной полемики, споров. Даже если вы уверены в своей правоте, ради сохранения взаимопользованных контактов, дружбы, деловых отношений добровольно уступите, когда видите, что разговор может перерасти в спор. Помните, что за спором идёт ссора, за ссорой – вражда, за враждой – проигрыш обеих противостоящих сторон.

- Ни при каких обстоятельствах не перебивайте говорящего и лишь в крайних случаях можете сделать замечание в вежливой форме.

- Воспитанный человек, прервав беседу, когда в комнату вошёл новый посетитель, никогда не продолжит рассказ, прежде чем не ознакомит вкратце пришедшего с тем, что было сказано здесь до его прихода.

- Крайне нетактично во время разговора отводить кого-то в сторону для разговора «тэт-а-тэт» или подслушивать, когда кто-то разговаривает в стороне.

- Никогда в беседах не поддерживайте злословие в адрес отсутствующих.

- Не говорите ничего такого, что вам самим было бы неприятно выслушивать от других.

- Никогда не касайтесь в разговоре предметов, о которых вы не имеете достаточно ясного представления.

- Упомянув в беседе третьих лиц, желательно называть их по имени-отчеству, а не по фамилии. Женщина никогда не должна называть мужчин по фамилии.

- Нужно говорить всегда к месту. Например, нельзя говорить о благах здоровья перед людьми немощными или сообщать о своих доходах, богатстве, меблировке комнат человеку, который живёт в нужде.

- Чтобы вас не сочли скучным и невоспитанным, не говорите с чужими людьми о поступках ваших родных или о своих несчастьях.

- Считается неучтивым заставлять собеседника повторять сказанное под предлогом, что вы не расслышали каких-то деталей.

- Никогда не шепчитесь в гостях.

- Если другой человек заговорит одновременно с вами, предоставьте право сначала высказаться ему.

- Считается нетактичным высказывать удивление, когда вы неожиданно обнаруживаете талант, способности у человека, - это равносильно высказыванию: «Возможно ли, чтобы такая ничтожная личность была одарена таким талантом?»

- Тактичный человек избегает хвастать своими знаниями, напротив, он старается снизить до уровня развития своих слушателей.

- Не хвастайте интимным знакомством с людьми, занимающими высокое положение.

- Никогда не говорите, что вам стоило то или другое, и не спрашивайте у других: «Сколько вы за это заплатили?»

- По умению слушать узнают человека здравомыслящего и воспитанного. Внимательный и сочувствующий слушатель всегда больше нравится людям, нежели болтливый хвастун с его личными мнениями и познаниями.

5.9 Переговоры

Психология и техника ведения деловых встреч и переговоров в современном деловом мире играют насколько важную роль, что в высокоразвитых странах функционируют исследовательские центры по переговорным процессам. Методике переговоров обучают юристов, бизнесменов, психологов, общественных деятелей.

Выбор лучшего времени дня и дня недели – первый шаг к успеху деловых переговоров.

В понедельник людям требуется время, чтобы войти в рабочий ритм после воскресной расслабленности. С другой стороны, у понедельника – преимущество отдохнувших голов. Поэтому понедельник – лучший день для планирования встреч. Совещания по крупным проблемам, требующим длительного обсуждения, можно начинать и в понедельник, ближе к обеду, планируя завершить дело к концу дня.

Во вторник организм работает «на полную мощность», поэтому на этот день можно смело планировать ответственные встречи. Однако не следует забывать, что во вторник психика человека несколько «взвинчена», повышена возбудимость, ярче проявляются агрессивные свойства характера. Поэтому все спорные дела и переговоры лучше перенести на другой день, так же как и принятие решений, требующих такта, мягкости и уступчивости.

В среду у вас есть шанс конструктивно решить многие проблемы. Деловой активный ритм способствует хорошему настроению. В этот день мысль работает быстро и точно. Так что не нужно упускать момент для решения масштабных задач.

Если на неделе предстоят дела, успех которых зависит от вашей коммуникабельности, умения наладить деловые и личные контакты, - запланируйте их на четверг. В этот день легко завязываются новые знакомства, удачно проходят коммерческие переговоры, встречи с друзьями и знакомыми. Люди больше расположены к общению, готовы выслушать и понять друг друга.

В пятницу обычно отмечается несколько повышенная чувствительность, поэтому у несдержанных людей возможны срывы. Так что серьёзные дела в пятницу лучше не начинать и не решать. Особенно нежелательны по пятницам встречи, где возможны неприятная информация или критика в адрес той или иной стороны. В противном случае за выходные дни вести обрастут слухами и преувеличениями, так что возобновление встреч и переговоров на следующей неделе будет ознаменовано скорее плохим настроением, нежели стремлением исправить допущенные ошибки.

Для достижения максимального положительного результата при проведении деловых переговоров *целесообразно использовать следующие принципы:*

- Соблюдайте срок договорённости с точностью до минуты. Дайте понять своему партнёру по переговорам, что вы - человек надёжный.

- Установите хорошие отношения с сотрудниками вашего партнёра по переговорам.

- Тщательно готовьтесь к началу переговоров.

- Попытайтесь предотвратить возникновение факторов, мешающих ходу беседы.

- Не позволяйте партнёру довести вас до раздражённого состояния или сбить с толку.

- Побуждайте его больше высказываться. Внимательно и сосредоченно слушайте его. Поощряйте каждого участника переговоров, который хочет высказать своё мнение. Не перебивайте говорящего.

- Не просто говорите, но и подкрепляйте сказанное записями или схемами, подключайте визуальные средства.

- Следите за тем, чтобы во время переговоров у вас были в распоряжении все необходимые документы и материалы.

- Выражайтесь конкретно, а не отвлечённо. Излагайте подробности, факты, цифровые данные.

- На вопросы партнёра давайте прямые деловые ответы.

- Ведите переговоры настойчиво и энергично. Но всё же не пытайтесь сломить партнёра бесконечным приведением аргументов. Ведите переговоры корректно.

- Излагая какую-нибудь информацию, делайте паузы, чтобы дать возможность вашим словам воздействовать на собеседника.

- Не избегайте, опасаясь вступить в дискуссию, щекотливых вопросов. Это неотъемлемая часть переговоров.

- Больше оперируйте вопросами, а не декларированием заявлений. Задавайте вопросы, чтобы вместе с партнёром по переговорам: а) проанализировать его условия; б) получить информацию; в) установить новые оценочные факторы; г) проверить воздействие вашего собственного высказывания; д) вежливо, не давая советов, выслушать противоположное вашему мнению.

- Позвольте вашему партнёру по переговорам дать вам совет и оказать помощь.

- Тщательно следите за тем, как воспринимает ваш партнёр происходящее, и за тем, чтобы он имел возможность удовлетворить своё тщеславие.

- Сопровождайте своими положительными комментариями некоторые высказывания партнёра. Подтверждайте, что его идеи производят на вас очень сильное впечатление.

- Нужно помнить, что переговоры практически никогда не проходят без возражений. По этой причине никогда не следует рассматривать ответ «нет» партнёра по переговорам как его окончательную точку зрения.

- Возражения – это способ достичь успеха в переговорах, поэтому, прибегая к вопросам, подвергайте возражения тщательному анализу. Влиять на ход переговоров всегда лучше, чем отрицательно реагировать на возражения партнёра.

- Любой партнёр по переговорам, как правило, имеет над собой кого-либо ещё, кому он должен передать ваши предложения. Поэтому доходчиво объясните свои предложения, изложите ему свои аргументы, приведите примеры, убедительные доказательства.

- Никогда не идите по линии наименьшего сопротивления. Не обещайте ничего невозможного, того, что вы или ваша фирма не способны выполнить. Правдивость и ясность убеждают. Твёрдо, убедительно и доходчиво называйте собственные условия.

- Учитесь отклонять невыполнимые требования, не проявляя высокомерия и не оскорбляя достоинства партнёра. Обосновывайте, почему вы не можете пойти навстречу требованиям партнёра по переговорам.

- Не верьте каждой причине отказа, которую вам называют. Некоторые причины только кажутся убедительными и обоснованными.

- При аргументации не сразу называйте отрицательные моменты. Сначала изложите положительные стороны, и лишь затем противопоставьте им отрицательные факторы и недостатки.

- Поразмышляйте, каковы истинные причины колебаний, нерешительности вашего партнёра по переговорам.

- Внимательно слушайте собеседника, не перебивая его. Повторите его возражения. Не стесняйтесь задавать встречные вопросы, чтобы выяснить, что конкретно имеет в виду партнёр. Этим вы выиграете, кроме всего прочего, время для своего ответа.

- Не идите на прямую конфронтацию, применяя оборот «Да, но...». Лучше применять аргументацию в стиле дзюдо: «Да, и...». Она поворачивает негативную силу возражения в русло, важное для вашей аргументации.

- Прямо попросите вашего партнёра отметить все пункты вашего предложения, с которыми он согласен, а затем поинтересуйтесь, нельзя ли теперь на основании этого договориться.

- Договоритесь об окончательных результатах и сразу же зафиксируйте их в письменном виде.

- В ходе переговоров не полагайтесь на свою память, делайте записи. Записывайте всё, с чем вы не согласны, и то, что обещаете. Каждое данное обещание выполняйте точно и аккуратно.

- Затруднительные вопросы обсуждайте в конце, когда по всем другим вопросам уже достигнуто соглашение и уже никто из участников переговоров не заинтересован в их неудачном исходе.

- В конце переговоров прямо поставьте перед партнёром вопросы, которые ещё остались открытыми и в решении которых имеются помехи. Ещё раз подчеркните основные достоинства ваших предложений. Повторите положительные замечания, которые партнёр сделал сам.

- При трудных переговорах целенаправленно используйте резервы. Предложите уступку, которая особенно хорошо может быть воспринята и побудит партнёра к принятию решения.

Лицо, поза, жест и тон голоса должны выражать вежливость - при встрече, интерес – при выслушивании, любезность – при обмене мнениями и споре, сочувствие и такт – во время критики и замечаний.

Чтобы получить вразумительные ответы от партнёра при переговорах, важно владеть техникой постановки вопросов. *Вопросы* – это импульсы для активизации. Они служат для выяснения точки зрения и управления ходом переговоров. Наконец, они являются инструментом суггестии (внушения), которая способствует принятию нужного вам решения.

Пытаясь изменить в свою пользу ход переговоров, никогда не следует прибегать к упоминанию о том, что кто-то предлагает вам более выгодные условия сделки. Такой шантаж считается бестактностью в солидных кругах. Там исходят из аксиомы, что каждый волен выбирать себе наиболее выгодного компаньона, но должен делать это достойно, не оскорбляя других.

На результаты делового общения может оказать влияние окружающая *цветовая гамма*. Например, белые стены офиса хорошо отражают свет и могут вызывать раздражение, поэтому лучше придать им бежевый оттенок. Синяя цветовая гамма помещения создаёт атмосферу доминирования хозяев и не позволяет гостям чувствовать себя непринуждённо. Бежевый и светло-коричневый – довольно нейтральные тона, а вот тёмно-коричневый и серые – могут вызывать депрессию. Красные оттенки имеют тенденцию возбуждать и воспринимать как угрожающие.

Предпочтения в цветовой гамме в значительной степени зависят от культурных традиций. Так, японцы предпочитают пастельные (мягкие, неяркие) тона, в то время как китайцы – яркие, привлекающие внимание. Различия в цветовых предпочтениях могут наблюдаться даже в рамках одной страны.

5.10 Национальные особенности делового общения

В каждой стране и у каждого народа существуют свои традиции и обычаи делового общения и деловой этики. Участники международного общения придерживаются единых норм и правил, тем не менее национальные и культурные особенности могут оказаться весьма значимыми при деловых общениях. Знание национальных особенностей может служить своеобразным путеводителем, ориентиром возможного поведения партнёра.

Так *американцы* самостоятельны и независимы. К числу национальных черт характера американцев следует отнести умение контактировать с людьми и культуру речи – качества, которые закладываются ещё в детстве. Уже с первых школьных дней учитель тщательно проверяет произношение ребёнка. Малейшее отклонение от нормы – и ученик отправляется к логопеду. Самый важный предмет в младших классах – чтение вслух. Речевое образование начинается с проверки того, как звучит голос: не слишком ли тихо и не слишком ли громко; не мямлит ли ребёнок и не заглатывает ли звуки. В средних классах ученики постепенно приобщаются к искусству публичных выступлений. Делается это, например, с помощью обсуждения каких-либо проектов, домашних заданий. Победителем признаётся тот, кто сумеет выразить свою точку зрения наиболее убедительно, применяя наиболее веские аргументы и точный язык. В большинстве школ есть так называемые программы (ПЭВМ), призванные обучать детей ораторскому искусству. В университетах обучение ещё глубже, разностороннее. Читается много дисциплин, способствующих приобретению соответствующих навыков: «Межличностное общение», «Публичное выступление», «Искусство убеждать», «Деловое общение» и др. Американцы считают, что каждый, у кого есть общественно значимые идеи, должен уметь их выражать, причём так, чтобы ему поверили и пошли за ним. Он должен искусно говорить на митинге, по радио и телевидению, перед специализированными группами людей.

Американцы хорошо понимают, как много проблем в жизни возникает просто оттого, что люди не умеют себя выразить и понять друг друга. С раннего детства они привыкают «крепко стоять на своих ногах», то есть надеяться только на себя. Деловые люди из США – прямые люди, ценят в людях честность и откровенность, быстро переходят к сути разговора, ведут себя наступательно и не тратят время на формальности. Они задают обычно много вопросов. Могут задать очень личные вопросы. Так проявляется их неподдельный интерес. Деловой американец по своему характеру не мелочен и не педантичен. Но он понимает, что для организации любого дела – нет мелочей. Американцы берегут время и ценят пунктуальность. Они пользуются еженедельниками и живут по расписанию. Они точно приходят в назначенное

время. При деловых беседах, на переговорах они концентрируют своё внимание на проблеме, подлежащей обсуждению, причём стремятся выявить и обсудить не только общие возможные подходы к решению, но и детали, связанные с реализацией договорённости. Спиртного потребляют очень мало. В основном пиво и коктейли, где льда больше, чем жидкости. Тосты не приняты.

Американцы привыкли работать либо в больших общих помещениях, либо, если помещений несколько, только при открытых дверях. Открытый кабинет означает, что его владелец на месте и, главное, что ему нечего скрывать, он находится в распоряжении окружающих и все сообща делают одно общее дело.

В Англии, как общее правило, американцев считают говорящими несносно громко и отмечают их интонационную агрессию. Всё дело в том, что американцев заставляет высказываться во всеулышание их полное расположение к собеседнику, а так же тот факт, что говорящему нечего скрывать.

Французы изысканно вежливы и расчётливы. В то же время они восторженны, доверчивы, великодушны, но не отличаются точностью и не всегда пунктуальны. Крепкие напитки пьют редко, предпочитая вино на все случаи жизни. Пространные тосты не приняты. В целом же, говоря о французском национальном характере и стиле делового общения, нельзя не подчеркнуть разнообразие поведения, образа мышления и восприятия. Француз, как правило, принимает гостей в кафе или ресторане. Дом отводится только семье.

Англичанам присущи такие черты как сдержанность, склонность к недосказанности, щепетильность, которая заставляет быть замкнутыми и необщительными с незнакомыми людьми, почитание собственности, предприимчивость, деловитость. У англичан строго соблюдается чопорный обычай – никогда не заговаривать с людьми, которые не были им представлены; нельзя обращаться к человеку, не называя его по имени. Английские традиции предписывают сдержанность в суждениях как знак уважения к собеседнику. Отсюда склонность избегать категорических утверждений или отрицаний. На гостя, который страстно отстаивает свою точку зрения за обеденным столом, в лучшем случае посмотрят как на чудака, а в худшем – как на человека плохо воспитанного. Из крепких напитков употребляют джин и виски, хотя любимым напитком англичан остаётся пиво. Произносить тосты и чокаяться не принято.

Англичане очень часто до конца жизни не имеют индивидуального пространства. Собственный кабинет в Великобритании предоставляют только служащим самого высокого ранга, остальные работают вместе. Члены британского парламента обсуждают свои дела в коридорах или на террасе.

Атмосфера традиционного британского клуба уникальна: люди могут там с десяток лет сидеть бок о бок в креслах и не разговаривать друг с другом по той простой причине, что их никто не познакомил. Англичане при общении регулируют звук своего голоса настолько, чтобы их слышал только собеседник. В Америке подобная манера считается «шептанием» и не вызывает ничего, кроме подозрения.

В беседе с англичанином нельзя быть уверенным, понимает ли тебя собеседник: правила вежливости не позволяют ему подавать какие-либо знаки. Никаких междометий, кивков или мычания. Максимум – это помаргивание в такт речи.

Немцы отличаются трудолюбием, пунктуальностью, бережливостью, организованностью, педантичностью, расчётливостью, стремлением к упорядоченности. При заключении сделок немцы обычно настаивают на жёстком выполнении принятых обязательств, а также уплате высоких штрафов в случае их невыполнения. Если вас в перерыве переговоров пригласили в ресторан, то не забывайте, что, во-первых, счета в ресторане иногда оплачиваются отдельно: приглашающими и приглашёнными. Во-вторых, за столом следует пить только когда хозяева произнесут традиционное «Прозит». В-третьих, следует избегать разговоров политического характера и не дарить жёлтых и белых цветов, так как такие букеты ассоциируются у немцев с похоронными ритуалами. Количество цветов в европейском букете должно быть чётным, а у нас – нечётным.

Немцы привыкли работать за закрытыми надёжными (часто двойными) дверями. Распахнутая настежь дверь символизирует крайнюю степень беспорядка. Передвигать стул во время беседы или накануне её в Германии считается покушением на порядок, нарушением «частной сферы».

Итальянцы бурно проявляют свои чувства, горячи, порывисты, отличаются большой общительностью. Они очень ценят проявление интереса к Италии как стране, являющейся родоначальницей многих видов искусств и ремёсел. Крепкие напитки пьют редко, обычно употребляют местное вино, которое является непременным атрибутом любого обеда. В целом, итальянские бизнесмены достаточно чувствительны к соблюдению основных правил деловой этики.

Испанцы по своему характеру серьёзны, открыты, человечны, обладают большим чувством юмора. Поскольку испанцы очень любят много говорить, то регламент встреч часто не соблюдается. В Испании едят поздно: завтракают в 14 часов, обедают в 22 часа. Не следует назначать встречу в полдень – час фиесты. Испанские бизнесмены любят, когда ведут переговоры люди, занимающие практически равное положение в деловом мире или обществе.

Китайцы очень весёлые, душевные и сообразительные люди, но их представления о правилах хорошего тона во многом не совпадают с нашими. Во время деловых встреч китайские участники переговоров очень внимательны к двум вещам: 1) сбору информации относительно предмета обсуждения, а также партнёров по переговорам; 2) формированию «духа дружбы», то есть хороших личных отношений партнёров. Во время приветствий при обмене рукопожатиями, сначала жмут руку наиболее высокопоставленного лица. Китайская сторона делает уступки обычно под конец переговоров, после того, как оценит возможности противоположной стороны. Окончательные решения обычно принимаются китайскими участниками не за столом переговоров с партнёром, а дома. В Китае закон запрещает служащим принимать персональные подарки, поэтому следует адресовать подарок организации. Обычно подают не менее 20 блюд. Подача супа к столу – сигнал того, что обед близится к завершению. Гость встаёт из-за стола первым. Основной напиток китайцев – рисовая водка (крепостью 55 градусов). В народе очень популярно красное вино каулиян. Азия – церемониальна, поэтому в Китае приняты тосты, но чокаются не обязательно. Если же чокаются, то соблюдая старое правило: младший должен чокнуться верхней частью своего бокала о ножку бокала, который поднимает старший, тем самым показывая, что он ставит себя ниже сотрапезника.

Для ведения переговоров с *японцами* и другими азиатскими бизнесменами требуется большое терпение и тщательная проработка деталей. Переговоры с ними напоминают марафон, в ходе которого выявляются все ваши слабые места и недоработки. Они убеждены, что успех любой договорённости прямо зависит от количества часов, затраченных на детальное рассмотрение существа вопроса.

При переговорах с японцами нужно быть готовым к длинным паузам, которые они устраивают, чтобы исключить малейшую угрозу расхождения мнений в своём кругу. Необходимо сохранять спокойствие, терпение и улыбку, никогда не повышать голоса и не делать замечаний. Вежливость речи у японцев ценится выше её доходчивости, нюансы этикета куда важнее тонкостей синтаксиса и грамматики. Рукопожатие в Японии не принято. Они избегают прямого пристального взгляда. Важнейшим элементом правил хорошего тона являются поклоны, количество которых зависит от степени уважаемости: 15 – тривиальное приветствие, 45 – для хорошего впечатления, 70 – особое приветствие, 90 – для самой уважаемой личности. Японцев как нацию выделяет высокая организованность, скрупулёзная аккуратность во всём, пунктуальность, точность, отсутствие чувства юмора, искренняя самокритичность. Японцы традиционно стремятся не вступать в открытое противоречие с собеседником и огорчать его, а потому избегают прямых ответов «нет». Когда нужно сказать это слово, японцы делают вид, что не

понимают вас или не слышат, или просто пытаются перевести разговор на другую тему, высказывая множество ничего не значащих фраз. Японцев из поколения в поколение приучают говорить обиняками, чтобы уклоняться от открытого столкновения мнений, избегать прямых утверждений, способных задеть чьё-либо самолюбие. Когда вас угощают спиртным, следует поднять свой бокал, а затем тут же перехватить у японца бутылку и наполнить его бокал.

Для *арабских стран* одним из важнейших элементов на переговорах является установление доверия между партнёрами. Большое значение в арабском мире имеют исламские традиции. В мусульманском мире иностранец не может обращаться с вопросами или просьбами к женщине, все контакты, обсуждения ведутся с мужчинами. При встречах в арабском мире мужчины обнимаются, слегка прикасаясь друг к другу щекой, похлопывают по спине и плечам, но такие знаки внимания возможны только между своими и не распространяются на чужестранцев. Речь арабского собеседника сопровождается частыми обращениями к Аллаху, упованием на его помощь в завершении предстоящих дел. Торговая сделка у арабов – всегда маленький спектакль. Приглашая совершить сделку, арабский купец становится сама любезность. Процесс покупки часто сопровождается угощением прохладительными напитками, чаем, кофе. Если перед кофе предлагают прохладительные напитки, это значит, что время, отведенное для встречи, подходит к концу.

5.11 Литература.

Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы / Пер. с англ. – Мн: Прамеб, 1992. – 384 с.

Богдановский А. Ключи доступа к мыслям и поступкам других людей. – СПб.: Невский проспект, 2000. – 160 с.

Головаха Е.И., Панина Н.В. Психология человеческого взаимоотношения. – К.: Политиздат Украины, 1989. – 189 с.

Королёва М. Мастер общения: Как разговаривать, чтобы договориться. - СПб.: Невский проспект, 2001. – 160 с.

Курс практической психологии, или Как научиться работать и добиваться успеха /Сост. Р.Р.Кашапов. – Ижевск: Удм. ун-т, 2001. – 448 с.

Ниренберг Д. Маэстро переговоров: Деловой бестселлер. – Мн.: Парадокс, 1997. – 416 с.

Павлова Л.Г. Спор, дискуссия, полемика.-М.: Просвещение, 1991.–127с.

Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. – СПб.: Лань, 1996. – 160 с.

Таранов П.С. Приёмы влияния на людей. – Симферополь: Таврия, 1995. – 496 с.

Томсон П. Самоучитель общения. – СПб.: Питер, 2000. – 256 с.

Холопова Т.И., Лебедева М.М. Протокол и этикет для деловых людей. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 366 с.

Чалдини Р. Психология влияния. – СПб.: Питер Ком, 1999. - 272 с.

Шейнов В.П. Как управлять другими. Как управлять собой: (Искусство менеджера). – Мн: Амалфея, 1997. – 368 с.

Шейнов В.П. Скрытое управление человеком. Психология манипулирования. – Мн.: Харвест, 2000. – 848 с.

6 ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО - ПУТЬ К УСПЕХУ

Слова – самый сильный наркотик,
используемый человечеством.

Р.Киплинг

6.1 Риторическая подготовка деловых людей

Ораторское искусство обычно связывают с понятием публичной речи, которая представляет собой любую речь, непосредственно обращенную к ряду слушателей. Любого человека произносящего публичную речь именуют оратором. Мастерство устной речи, умение убеждать, влиять на помыслы и настроения людей является обязательным неотъемлемым качеством преуспевающего руководителя. Словом увлекают на действия, облегчают душу человека, личностно самовыражаются. Вот почему так высока его цена и не случайно одной из первых гуманитарных наук стала риторика, предназначенная научить стройно и ясно излагать мысли.

Экс-президент США Рональд Рейган пишет: «Я стал президентом благодаря тому, что в прошлом был актёром и поэтому умел выступать. Актёр владеет двумя важными навыками – быть честным в поступках и контактировать с аудиторией».

Красноречие убедительно способствует хорошей репутации личности, её престижности и преуспеванию. Поэтому в Западной Европе и США весьма популярны различные учебные заведения по риторической подготовке деловых людей и политических деятелей. В большинстве высокоразвитых стран мира считается само собой разумеющимся обязательная риторическая подготовка, причём по несколько раз. Там давно в цене эффективное слово как универсальный инструмент построения нормальных человеческих отношений и реализации профессиональных намерений.

«Поэтами рождаются, ораторами становятся», - сказал великий древнеримский оратор Марк Туллий Цицерон более 2000 лет назад. Отсюда

вывод - всякий человек при желании в результате упорного труда может овладеть основами ораторского искусства, то есть умением произносить речь перед аудиторией доходчиво, увлекательно и убедительно.

Все признанные ораторы были прежде всего великими тружениками. Увенчанный славой античный оратор Древней Греции Демосфен был от природы застенчивым, с картавым и слабым голосом. По свидетельству современников, первые две речи Демосфена были публично осмеяны и осквернены. Но в этом хилом юноше с природным дефектом жил поистине могучий дух. Неустанным трудом, непрерывной тренировкой на протяжении многих лет он одержал победу над собой. Чтобы побороть недуг, Демосфен ежедневно отправлялся на берег моря и упражнялся в артикуляции (членораздельном, ясном произношении), стараясь чётко выговаривать слова и по громкости перекрывать шум набегающего прибоя. Древние писатели свидетельствуют: «Шепелявый неясный выговор он преодолевал, вкладывая в рот камешки, и так читал на память отрывки из поэтов, голос укреплял бегом, разговором на крутых подъёмах...». Он выстригал полосу волос и жил в пещере, постоянно совершенствуя себя. Настойчивость и энергия победили. Демосфен преодолел свои физические недостатки, дошёл ораторскую технику до совершенства и стал величайшим, непревзойдённым оратором. Все его пламенные речи всегда были результатом большого труда, а ораторские приёмы строились на глубоком знании психологии слушателей.

Посредством слова можно регулировать свои физиологические и психические процессы, обмениваться мыслями, сеять спокойствие и вызывать уважение к себе при общении с людьми. Владение словом возвышает человека над другими людьми, украшает личность, придаёт ей должное обаяние.

Самые глубокие и сложные стороны человеческих отношений могут быть выражены только посредством слов. По мнению немецкого мыслителя Ф.Ницше наибольшую силу в разговорном языке представляют не сколько сами слова, а тон, ударение, модуляция, темп, с которыми они произносятся, - короче говоря, это музыка, скрывающаяся за словами, страсть, скрывающаяся за музыкой, личность, скрывающаяся за страстью, то есть всё то, что не может быть выражено в письме на бумаге.

Количество слов, составляющих словарный запас, - это жизненный опыт народов. В русском языке, одном из наиболее богатом в мире, имеется свыше 200000 слов, из них более 83000 слов относятся к общеупотребительным. Однако в общении друг с другом люди используют незначительную его часть: великие писатели - 10000 - 20000 слов, журналисты и лингвисты - 6000 - 9000, инженеры - 3000 - 4000 слов и меньше. Замечено, если человек не работает над своим языком, то его словарный запас с годами неуклонно сокращается.

6.2 Методика овладения ораторским искусством

Рассмотрим некоторые *социально-психологические рекомендации* по овладению методикой публичных выступлений:

1. При овладении ораторским искусством необходимо помнить, что в значительной степени оно представляет собой деятельность, обучиться которой можно, если даже у человека нет для этого всего комплекса необходимых данных. Вместе с тем, овладению этим видом деятельности способствуют такие качества, как гибкий ум, твёрдая память, обширные интересы и знания, остроумие, эмоциональность, правильные выполнения задачи «что, где, как сказать».

2. Оратором может быть человек любого темперамента, но с положительными установками личности. При этом важно учитывать особенности своего темперамента, развивая позитивные черты и подавляя негативные.

3. О соответствии человека требованиям, предъявляемым к ораторам, судят по наличию следующих психологических характеристик: предрасположенность (нормальный уровень интеллекта, слух и её звукопроизнесение, правильное членение речи на периоды и её интонирование, голосовые данные и т. д.); готовность к ораторской деятельности (желание, глубина индивидуального опыта, широта знаний, профессиональная ориентированность и др.); включаемость в процесс общения (умение одновременно владеть собой, материалом выступления, аудиторией, временем и т. д.).

4. Перед выступлением надо выделить состав аудитории: наличие постоянных контактов между слушателями, их число, однородность состава (социальная, профессиональная, возрастная, половая и т. д.), организованность, ориентированность. Психологически важно, чтобы аудитория характеризовалась преимущественно познавательными мотивами, поскольку в таком случае у слушателей уже будет сформирована внутренняя установка на слушание данного материала.

5. При проведении публичных выступлений необходимо предугадывать возможные, так называемые, «*софистические уловки*», к числу которых относятся:

- чрезмерное уточнение – её суть в том, что один из участников дискуссии пытается опровергнуть тот или иной тезис не обычными, логически допустимыми способами, а путём вопроса по уточнению (количественному, временному, пространственному или другим показателям), которое заведомо невозможно;

- ответ в кредит – состоит в том, что участник полемики, затрудняясь ответить на вопрос, не заявляет об этом прямо, а под различными предложениями переносит ответ, причём на неопределённый срок;

- ответ вопросом на вопрос – эта установка часто наблюдается при плохой организации обсуждения или дискуссии;

- отрицательная оценка самого вопроса – не отвечая по существу и чтобы уйти от ответа, выступающий ограничивается негативной оценкой заданного вопроса типа: «Это же догматизм» и т. д.

6. Для преодоления возникающих смысловых барьеров общения необходимо учитывать, что такие ситуации возникают: во-первых, когда мысль говорящего не находит адекватного воплощения в речи, и он не в состоянии выразить полно то, что хочет; во-вторых, когда средства речевого изложения материала не соответствуют языковым значениям слушателей; в-третьих, когда слушатели не обладают необходимыми умениями интерпретировать воспринимаемый текст.

7. В день выступления избегайте конфликтных ситуаций, поскольку общение с большим количеством людей требует напряжения духовных и физических сил. Доброжелательность, приветливая улыбка свидетельствуют о хорошем отношении к слушателям и вызывают ответное чувство.

Ознакомимся с *советами отечественных учёных* руководителям по овладению ораторским искусством.

1. Овладение ораторским искусством – это прямой путь к успеху и всестороннему развитию личности. Так же, как уверенно плавать можно научиться только на глубине, так и ораторские навыки можно приобрести только на трибуне перед аудиторией. Никакие книжные знания не помогут, если не применять их на практике. Поэтому наш совет: выступайте всегда, когда можно обратить на себя внимание.

2. У выступления должна быть цель, которую нужно уметь выразить в сжатой форме. При выборе темы и определении цели выступления может очень помочь правильно выбранное название, которое должно быть: кратким, наводящим на цель выступления, уместным, конкретным и интересным.

3. Даже самые ценные мысли могут быть бесполезно утеряны, если они не облечены в действительную словесную форму. Поэтому вы должны пополнять словарный запас и время от времени освежать в памяти важнейшие правила грамматики. Чаще обращайтесь к работам мастеров слова.

4. Отдавайте предпочтение коротким предложениям. Придерживайтесь древнего правила, которое гласит, что каждая новая мысль требует нового предложения.

5. Придумайте для вашей речи или выступления заголовки или тезис, который выражал бы то, что вы собираетесь сказать. Не нужно его

произносить, но он будет как бы направлять ваше выступление. Всё, что вы говорите, должно быть ориентировано на этот тезис.

6. Предпочитайте простые слова, не обедняя при этом свой язык. «Я иду...» звучит лучше, чем «Я отправляюсь...», но если любое действие выражается глаголом «делать», это звучит убого.

7. Используйте больше глаголов и меньше прилагательных. Их надо употреблять только тогда, когда необходимо подчеркнуть какое-то особое свойство. В качестве «украшения» они утяжеляют речь.

8. Не подражайте чужому стилю.

9. Будьте осторожны при отклонениях от главной темы и при изложении деталей, если это может нанести ущерб основной мысли вашего выступления.

10. Длинные высказывания малоубедительны. Стремитесь к краткости.

11. Молчите, когда у вас нет хороших мыслей или вовсе мыслей нет. Многословие не скроет отсутствие здравого смысла. Скорее оно обнаружит его.

12. Речь должна быть разбита на части.

13. Полагается коротко сообщить, для чего и в каком контексте вы будете делать сообщение.

14. Хорошая речь содержит много интересных примеров, особенно, когда вы обращаетесь не только к специалистам. Если дилетанты составляют большую часть аудитории, то, кроме примеров, вы должны добавить ещё и сравнения.

15. Не начинайте с доисторических времён, вы должны кратко обрисовать истоки обсуждаемой проблематики, в каком состоянии она находится в настоящее время и каковы ваши предложения.

16. Хорошие ораторы не скупят на подтверждение того, о чём они говорят. Лучшие доказательства основаны на проверенных данных (результатах измерений или вычислений).

17. Плохой конец испортил не одну хорошую речь. Поэтому при подготовке речи этому надо посвятить большую часть труда и времени.

18. Произносить речь следует в размеренном темпе.

19. Говорить надо достаточно громко, но не переходить на крик.

20. Особое значение имеют паузы, которые должны чётко отделять предложения и в ещё большей степени абзацы.

21. Всегда старайтесь не сидеть, а стоять. Когда вы стоите, ваш энергетический уровень будет выше, вы станете смотреться более внушительно. Сидячая поза воспринимается как оборонительная. Хотя в ряде ситуаций, скажем, беседуя с группой подростков, возможно, лучше будет сесть: тогда вы окажетесь на уровне своих слушателей.

22. Стоять надо прямо и непринуждённо, держась посредине, в нескольких шагах от первого ряда. Но не стойте неподвижно, помогайте себе жестами.

23. То же самое относится и к живой мимике. Застывшее или окаменевшее лицо оратора не внушает доверия и оставляет впечатление напряжённости.

24. Следует так же модулировать голос, придать ему оживлённость, чтобы ваша речь не звучала монотонно. Хорошая речь должна быть страстной. Чтобы зажечь других, надо гореть самому.

25. Оратор, который ловит ртом воздух, выглядит комично. Важная основа ораторского искусства – тренировка дыхания.

26. Внешний вид подразумевает аккуратность, отказ от броских вещей (блестящих пуговиц, ярких украшений, торчащих их нагрудных карманов авторучек) и, наконец, манеру держаться. При этом нет никакой необходимости придерживаться определённой формы одежды.

6.3 Технология речи

Следует всегда помнить, что технология речи определяется многими переменными величинами. Важным требованием, например, для овладения ею является умение слушать других. Основатель математических наук, древнегреческий философ Пифагор первые три года не разрешал своим ученикам разговаривать, а тем более вступать в полемику с учителем. Он брал в два раза меньше за обучение с умеющего молчать, объясняя это тем, что его не надо этому учить, и в два раза больше с «ветряных мельниц», которых невозможно остановить.

Когда мы слушаем выступающего, обычно уделяем внимание двум вещам. Во-первых, насколько доверяем и уважаем его? Во-вторых, насколько он нам близок, то есть, есть ли у нас с ним общий опыт, насколько похожи наши взгляды, понимает ли он наши проблемы? Этот баланс нужно соблюдать. Несмотря на то, что в аудитории могут оказаться совершенно разные люди, их должно объединять уважение к оратору, сопереживание с ним или и то, и другое. Вы можете завоевать доверие и сопереживание аудитории за счёт своего имиджа.

Чтобы эффективно распоряжаться своим собственным словом, нужно вслушиваться в речи других и учитывать их положительные и отрицательные стороны. Существенно отличаются манеры речи в кругу друзей, коллег по работе, в аудитории, во время деловой встречи или уличного митинга. Выбор модели поведения обуславливает соответствующую форму речи. Например, неформальная сфера общения предполагает глубоко личный, душевный

диалог. В интимном диалоге особенно ценно вслушиваться в речь своего собеседника, а самому вызывать у него положительные эмоции.

Любую речь удобнее всего делить на *три основные части*: вступление, главная часть и заключение. При этом, хотя она представляет собой единое живое целое, каждая её часть обладает вполне определёнными, только ей присущими, функциями.

Во вступлении оратор должен стремиться достигнуть следующих целей: вызвать интерес аудитории и овладеть её вниманием; установить контакт со слушателями и завоевать их доверие; подготовить благоприятную психологическую почву для восприятия речи, изложить конкретные цели выступления и сообщить краткий план выступления или сделать обзор главных разделов темы. Слушатели должны заранее знать, что им собираются сообщить. Опытный лектор знает, что именно во время вступления некоторые представители аудитории решают, слушать дальше либо заняться другими, «более полезными» делами, например, выполнением или переписыванием расчётных или курсовых работ. Бывают случаи, когда оратор должен уметь захватить внимание аудитории против её воли, например, когда люди не имеют интереса к теме лекции или вообще не расположены слушать лектора.

Начало выступления представляет наибольшую трудность, но в то же время является исключительно важным, ибо в этот момент ум слушателей свеж и на него легко произвести впечатление. Хорошее, интересное начало даёт позитивный заряд всему выступлению, формирует тёплый эмоциональный климат в аудитории.

Лучше всего начинать речь спокойно, сравнительно негромко и в несколько замедленном темпе. В понятие темпа входят быстрота речи в целом, длительность звучания отдельных слов, интервалы и протяжённость пауз. Начало выступления требует простоты, доступности, понятности и естественного тона. Первые фразы речи должны быть короткими и предельно простыми. Важным средством привлечения внимания является обращение. Форма обращения зависит от обстановки, состава аудитории и цели речи, но в любом случае оно должно быть тёплым, мягким и сердечным. Например: «Я рад встрече с вами».

Для того чтобы сразу овладеть вниманием аудитории, можно начинать общение с какого-либо яркого, любопытного, потрясающего факта современности, интересного исторического материала, забавного случая или замечательного афоризма, юмористического замечания или значения темы для слушателей. Можно поставить перед аудиторией интересный вопрос, ответа на который она не знает; или показать связь предстоящего выступления с жизненно важными интересами слушателей. При этом следует ориентироваться на интеллектуальный уровень и деловые интересы аудитории, позволяющие сразу найти контакт со слушателями. Английский

драматург и публицист Бернард Шоу любил цитировать самого себя. Учитывая его исключительное остроумие, это наверняка было интересным началом выступления.

Выдающийся русский юрист А.Ф.Кони был отличнейшим оратором. Он описал такой пример из своей практики. «Надо говорить о Калигуле, римском императоре. Если лектор начнёт с того, что Калигула был сыном Германика и Агриппины, что родился в таком-то году, унаследовал такие-то черты характера, там-то и там-то жил и воспитывался, то внимание вряд ли будет зацеплено. Почему? Потому, что в этих сведениях нет ничего необычного и, пожалуй, интересного для того, чтобы завоевать внимание. Давать этот материал всё равно придётся, но не сразу надо давать его, а только тогда, когда привлечено уже внимание присутствующих, когда оно из рассеянного станет сосредоточенным. Стоять нужно на подготовленной почве, а не на первой попавшейся, случайной. Это закон. Первые слова должны быть совершенно простыми... Можно начать так: В детстве я любил читать сказки. И из всех сказок на меня особенно сильно повлияла одна: сказка о людоеде, пожирателе детей. Мне, маленькому, было очень жалко ребят, которых великан резал как поросят огромным ножом и бросал в дымящийся котёл. Когда я подрос и узнал...далее переходные слова к Калигуле. Вы спросите, причём тут людоед? А притом, что людоед в сказке и Калигула в жизни – братья по жестокости». Комментарии, нам кажется, не нужны.

Начало должно быть не формальным, а выглядеть свободным и естественным. К одной и той же речи опытный оратор готовит несколько вступлений, каждая из лекций может быть начата по-иному, но всегда интересно, свежо, необычно. Любопытно, что древние ораторы обращали особое внимание на вступления, рекомендуя заучивать наиболее интересные и необычные. После Демосфена осталось более 50 не использованных вступлений.

Грубой психологической ошибкой является поведение оратора, который начинает речь с извинения по поводу того, что он не готов выступать, что он плохой оратор или что у него мало времени, но он постарается уложиться и т. д. и т. п. В этом случае оратор неизбежно резко снижает свой престиж и доверие к последующей речи.

Вступление не должно быть: вялым или нейтральным, не позволительно оставлять аудиторию равнодушной; слишком длинным или слишком коротким, оно обычно должно составлять четвертую или пятую часть всего времени, отведенного на выступление; резюме темы выступления, иначе аудитория может перестать слушать вас. Не следует смешивать резюме с планом.

Заключительная часть речи является её самым стратегически важным элементом. Ещё до выступления она должна быть тщательно обдуманна. В ней

подводятся итоги, даются обобщения, формулируются выводы, ставятся задачи, выдаются поручения, указываются перспективы и т. д. В заключении рекомендуется повторение основных идей речи, которое крайне необходимо слушателю, так как оно помогает окончательно осознать услышанное и расположить его в памяти в организованном виде. При этом следует помнить, что обобщения должны быть краткими, чёткими и сжатыми по форме и содержанию. Заканчивать речь нужно так же решительно, как и начинать. Затягивание речи, превышение регламента – признак неграмотности оратора, который не хочет считаться с возможностями слушателей. Никогда нельзя говорить в конце выступления: «Вот и всё, что я хотел сказать по этому поводу». Целесообразно использовать следующие варианты концовок: призвать к действию; сделать слушателям подходящий комплимент; вызвать оживление или даже смех удачной шуткой; использовать подходящий афоризм, поэтические строки или цитату.

Очень хорошо, если конец выступления будет увязан с началом.

В главной части всесторонне раскрывается тема выступления. При этом решаются следующие задачи: сообщаются определённые сведения, убеждается аудитория или побуждается к каким-либо действиям. Для достижения задуманного необходимо обеспечить устойчивость внимания слушателей. Логическая структура главной части должна быть предельно ясной, одно положение как бы вытекает из другого. Ораторскую речь необходимо строить в виде цепочки посылок и следствий.

М.Т. Цицерон так охарактеризовал *обязанности оратора*: Найти, что сказать. Расположить найденное по порядку. Придать ему словесную форму. Утвердить всё в памяти. Правильно произнести. Расположить к себе слушателей. Изложить существо дела. Установить спорный предмет. Подкрепить своё положение. Опровергнуть мнение противника. Сделать заключение, придать блеск своим выражениям и снизить положения противника.

В речи оратора должны соблюдаться *основные принципы законов логики*. Кратко требования этих законов к оратору можно сформулировать следующим образом:

1. Речь оратора должна быть определённой, то есть ясной, чёткой, конкретной. Это важнейшее условие правильности рассуждений. Оратор не должен допускать туманных, расплывчатых, двусмысленных рассуждений, необоснованно перескакивать с одной мысли на другую.

2. Оратор должен быть последовательным, не допускать противоречивых высказываний, последовательно и принципиально отстаивать выдвинутую им точку зрения.

3. Рассуждение оратора должно быть обоснованным, доказательным. Оно должно опираться на действительные факты, примеры из реальной жизни и научно обоснованные истины.

Только при соблюдении этих правил оратор придёт к правильным заключениям и, наоборот, всякое нарушение их ведёт к ложным выводам. Подобно любому виду творчества работа оратора в период подготовки речи включает, как заметил американский изобретатель, бизнесмен и учёный Т.Эдисон, 99% «потения», то есть сознательной работы по осмысливанию и логической организации материала, и 1% вдохновения, или интуитивного «озарения», которое нередко как раз и определяет творческую оригинальность речи.

В построении речи можно использовать *индуктивный и дедуктивный методы*. В самом элементарном понятии индукция - это движение мысли от частного к общему, движение от знания единичных или частных факторов к обобщению. Дедукцией мы называем такой ход изложения материала в речи, когда от общего идут к частному. Нельзя противопоставлять индукцию и дедукцию, они составляют две неразрывные стороны процесса познания. Однако они не исчерпывают всех возможностей форм умозаключения и, следовательно, способов расположения материала в речи.

Слушая даже интересную лекцию, у людей по разным причинам снижается внимание, они отвлекаются, теряют нить разговора и часто начинают разговаривать с рядом сидящим человеком. Так называемый «кризис внимания» слушателей наступает обычно на 15-20-й минуте выступления. Чтобы свести к минимуму подобные потери, для поддержания внимания можно рассказать в этом момент яркий эпизод из жизни, смешную историю, лёгкую шутку по существу рассматриваемого вопроса. Целесообразно так же построить выступление по принципу «*квантового выброса*» сообщений. То есть, новую информацию в виде статистических данных, оригинальных суждений, ярких цитат, риторических вопросов и т. п. следует выдавать через определённые временные интервалы. Сравнительно длинную речь следует строить так, чтобы каждый её раздел был рассчитан не более чем на 15 - 20 минут. Такие своеобразные «кванты информации», выбрасываемые в аудиторию, заставляют одних вздрагивать от восхищения, других пробуждаться от дремоты, третьих настраивает на охотничий азарт в погоне за мыслью выступающего. Это позволяет удерживать внимание слушателей в постоянном напряжении. В противном случае внимание слушателей может расплыться и интерес угаснуть.

Одним из надёжно срабатывающих риторических приёмов является *эффект аргументации*, заключающийся в использовании убедительных и доступных для усвоения доводов и доказательств. Это позволяет слушателям активно соображать и цепко следить за ходом изложения мыслей в речи

выступающего. Уместенная сопричастность является гарантией удачного общения.

Умело пользовался риторическими приёмами знаменитый артист эстрады Аркадий Райкин. Он мастерски подбирал тексты своих выступлений, во время которых, разговаривая со зрителями, делал продолжительные *глубокомысленные паузы* с той целью, чтобы они сами домысливали концовку фразы или пропущенные в ней слова и хором дружно их досказывали. Такая словесная разборка, устраиваемая как игра со слушателями, увлекает и вызывает эмоциональное возбуждение. Все это, безусловно, работает на обаяние выступающего.

Людам свойственно стремление к развлечениям и получению от этого удовольствия. Следовательно речь должна содержать некоторые *развлекательные элементы*. Здесь могут использоваться шуточные примеры и юмор, имеющие целью вызвать расположение к оратору со стороны аудитории. Чаще всего юмор в речах находит своё выражение в весёлом каламбуре, остротах, шутках и анекдотах, шаржах, эпиграммах, комичных афоризмах и крылатых фразах. Юмор является естественным консолидатором людей, так как вызывает у них идентичные эмоции. Хорошо иметь папку–накопитель, в которой находятся «золотые россыпи»: афоризмы, пословицы и поговорки, высказывания знаменитых людей, крылатые слова, стихи, смешные истории, анекдоты, занимательные были и свои заготовки-ответы.

При общей оправданности развлекательных элементов в речи, необходимо, чтобы они отвечали приведенным ниже требованиям: а) уместно вписывались в речь и были естественными; б) поясняли в развлекательной форме излагаемый материал; в) создавали эффект разрядки после накопления психологической усталости восприятия.

Речь призвана оказывать на слушателей глубинное воздействие. Она должна помочь им осознать свои поступки. Одним из эффективных способов достижения этого является вызов воображения. При отсутствии полной информации и при должном интересе к ней появляются предположения, догадки, фантазии, мечты. Предоставление возможности слушателям заняться воображением усиливает их внимание к выступающему и активнейшим образом стимулирует их мыслительную деятельность.

Ораторское искусство базируется на задействовании такого великолепного механизма психики, каким являются *ассоциации*. Это связь между отдельными представлениями или восприятиями, при которой одно из них влечёт за собой появление другого. Кто умеет вызывать ассоциации людей, того всегда слушают с интересом и с сопереживанием. Прекрасным практическим пособием по использованию образной ассоциации являются басни И.А.Крылова.

Высоко ценятся выступающие, которые владеют *мастерством экспромта*. Особой силой обладает изящный экспромт, который демонстрирует гибкость ума и эрудицию как общекультурную, так и профессиональную. Искромётная фраза, афоризм, четверостишие, эмоционально взрывонасыщенные, делают своё дело. Вызванный этим мощный всплеск смеха, мгновенно приковывает внимание аудитории к тому, кто их произнёс. Однако никогда не следует забывать, что общение предполагает взаимоуважение, тактичность, доброжелательность. Для удачного экспромта нужна серьёзная предварительная подготовка.

По мнению К.С.Станиславского, речь - это тоже музыка, тоже пение. Он настоятельно предостерегал: голос призван звучать по скрипичному, а не стучать словом, как горох о доску. Хорошо звучащий голос тонизирует нервную систему говорящего, придаёт уверенность, создаёт настроение, а плохо звучащий – наоборот. Звуковое оформление речи, тембр голоса составляют эмоциональный фон разговора, который может быть положительным (приятным) или отрицательным (неприятным). Овладеть голосом – это значит добиться интонационной подвижности и выразительности речи, уметь пользоваться нюансами тембра. В момент речи нужно уметь быстро, легко и незаметно добирать воздух. Благодаря этому создаётся впечатление, что человек говорит как бы на одном дыхании. Гигиенисты рекомендуют носовое дыхание.

Речь должна быть эмоционально выразительной, гипнотически действующей на слушателей. Наши эмоции и чувства – это своеобразные проводники информации, с помощью которых происходит проникновение в сложные тайники человеческой психики. В речевом общении большего успеха добивается тот, кто владеет тонким инструментом возбуждения эмоций и чувств и умело их использует для достижения своих целей. В этом состоит секрет успеха публичных выступлений многих известных исторических лиц. А.Гитлер вводил в состояние транса своими эмоциональными выступлениями огромные людские массы. Это ему удавалось не только благодаря остроте ума, страсти, тонкому психологическому подходу, но и особому построению своих речей. Будучи хорошим знатоком немецкой классической музыки (навистывал оперу Вагнера без единой фальшивой ноты), он строил свои речи на основе классической музыкальной композиции, и, в частности, четырёхчастной симфонии.

Незаурядным оратором своего времени был У.Черчилль. Он писал и произносил тексты, напоминающие заклинания. На трибуне он никогда не импровизировал текст речи. Произносил только тщательно отрепетированные и выученные наизусть тексты.

Владение словом только тогда приносит желаемый эффект, когда оно применяется одновременно с выразительными мимикой и жестами.

Ф.М.Достоевский по строгим меркам не был оратором, часто выступал по написанному тексту. Но говорил так, что после его речи авторитетные ораторы иногда не решались выступать перед аудиторией. Признанными мастерами этого феномена были В.О.Ключевский, А.Ф.Кони, В.И.Ленин, Д.И.Менделеев, Ф.Н.Плевако, Л.Д.Троцкий, Ф.Рузвельт, М.Тэтчер.

Неординарные, духовно богатые личности владеют магией словесного общения. Её источают их образ, манера поведения, интонационная окраска голоса, флюидное свечение глаз. Какие-то токи, исходящие от таких личностей во время произнесения ими речи, проникает в души людей. Они управляют их эмоциями, возбуждая работу какого-то удивительного механизма человеческого восприятия. Как пишет английский психолог Н.Коупленд: «Аудитория должна думать о том, что говорят, а не о том, кто говорит. Ей должно казаться, что она слушает свои собственные мысли, а не мысли лектора. Пусть слушатели думают, что в их знаниях заслуга принадлежит только им».

М.Т.Цицерон утверждает, что «величайшее из достоинств оратора - не только сказать то, что нужно, но и не сказать того, что не нужно». Краткость заключается в способности излагать мысли точно, сжато и в то же время энергично и эмоционально. Многословие - бич многих выступлений. Следует помнить завет Н.А.Некрасова: «Правилу следуй упорно, чтобы словам было тесно, мыслям - просторно».

Критерием ясности речи служит её понимание слушателями, её доступность для конкретной аудитории. Ясность речи достигается чётким её построением, убедительностью аргументов, простотой и эмоциональностью языка. Нельзя в одном предложении передавать две мысли. Поменьше следует пользоваться выражениями, имеющими переносное, завуалированное значение.

Умело построенная речь, с одной стороны, будит мысль и заставляет думать, а с другой - является как бы стимулятором эмоций аудитории. Более того, эмоциональное нередко предшествует интеллектуальному, способствуя лучшему восприятию речи. Экспрессивность и динамичность высказываниям придают повторы слов и словосочетаний, риторические вопросы к аудитории, прямая или косвенная речь, сравнения, метафоры, эпитеты, аллегории, гиперболы, пословицы и поговорки, шутки.

Рассказ о том, что видел собственными глазами и пережил сам звучит гораздо эмоциональнее и воздействует сильнее, чем целая серия тщательно подобранных аргументов.

Наиболее доходчивым приёмом публичной речи является *использование яркого примера*. Правила эффективного применения примера сводятся к следующему: пример должен бить в цель; не следует детально раскрывать

смысл примера; нельзя объяснять слишком многое с помощью одного примера; нельзя повторять один и тот же пример несколько раз.

Приводя примеры, нужно тщательно взвесить: насколько уместен пример; типичен ли он; достаточно ли примеров в речи; содержит ли пример призыв к чувствам слушателей.

К фактическим средствам публичной речи относят статистические данные, которые по сути своей представляют собой пример в цифровом выражении. Следуем придерживаться ниже приведенных *правил использования статистических данных*: необходимо проверить статистические данные с точки зрения компетентности и беспристрастности источника; обязательно указать источник; формулируя статистические данные, требуется избегать неопределённых выражений; статистически сравнивать можно лишь совместимые величины; утверждать можно только то, что подтверждено совокупностью данных.

Не менее эффективными фактическими средствами публичной речи являются наглядные пособия: чертежи, рисунки, карты, плакаты, иллюстрации, модели, образцы. Всякое наглядное пособие не только подтверждает мысль, но и просто привлекает внимание, вызывает интерес. Используя наглядные пособия, нужно учитывать следующее:

- наглядными пособиями следует пользоваться целесообразно, то есть только с целью пояснения излагаемого материала, возбуждения интереса и переключения внимания;

- наглядные пособия нужно подготовить заранее;

- придать им общедоступный вид;

- тесно связать речь с используемыми наглядными пособиями;

- произнося речь, следует обращаться к слушателям, а не к наглядным пособиям;

- необходимо убрать пособие, как только в нём отпадает надобность, иначе оно будет отвлекать внимание слушателей.

Устная речь имеет значительно большую силу проникновения в сознание людей, чем речь письменная. Поэтому устная речь воспринимается почти в два раза лучше, чем озвученная письменная. Объясняется это прежде всего тем, что человек больше привык говорить и слушать, чем писать и читать. Нельзя говорить готовыми, заученными фразами. Они на фоне живой, свободной речи сразу же воспринимаются слушателями как неестественные.

Высокое качество выступления является отображением высокой общей культуры оратора. Он обязан непрерывно работать над её повышением. Надо тренировать себя: читать вслух стихи, скороговорки, предполагаемые выступления, оттачивая мастерство оратора и артиста. В стиле и манере оратора должны быть элементы артистизма.

Любой оратор стремится к *максимальной взаимосвязи со слушателями*. Достичь этого можно, выполняя следующие несложные требования: Выступление должно быть облечено в форму интимной, неформальной беседы. Неплохо строить свою речь, как бы осуществляя диалог со слушателями, мысленно отвечая на поставленные ими вопросы. Расстановка акцентов на важных словах и фразах повысит смысловую нагрузку речи. Полезно на протяжении выступления менять тембр голоса с целью дополнительного привлечения внимания слушателей. Улучшает восприятие материала смена темпа речи: быстро произносятся слова, не имеющие большого значения, и медленно, с чувством – те, которые необходимо выделить. Обязательно нужно делать небольшие паузы до и после высказывания важных мыслей. Огромный эффект даёт повторение главной мысли, высказанной различными фразами и таким образом, чтобы слушатели этого не заметили. Широкое применение примеров, понятных и близких к сердцу слушателей, сделает доступными для восприятия даже самые абстрактные идеи.

С момента принятия решения публично выступить до самого выступления необходимо культивировать полную уверенность в успехе задуманного. Это активизирует всю вашу деятельность, начиная с подготовки речи, построения плана выступления, обработки информации. Из сознания необходимо безжалостно изгнать все мысли о возможном провале, об отсутствии ораторского таланта. Созданию такого позитивного настроения существенно может помочь медитация. Выполнение простейших медитативных упражнений с воображением себя опытным оратором, для которого успешные публичные выступления – обыденное дело, позволит сформировать глубокую уверенность в успехе намеченного мероприятия, оптимально распределить силы для его реализации.

Познакомьтесь со *способами добиться уверенности* при публичном выступлении.

1. Выработайте правильное отношение к своим страхам. Твёрдо знайте: аудитория редко бывает враждебно настроенной. Самые профессиональные ораторы испытывают волнение, когда появляются перед аудиторией.

2. Анализируйте аудиторию или предполагаемого собеседника, почувствуйте его настроение. Чем больше вы узнаете о них, тем более уверенно вы будете себя держать.

3. Готовьтесь, готовьтесь, готовьтесь! Чем лучше вы будете знать тему, тем большим знатоком и темы, и аудитории вы будете себя считать.

4. Сделайте «успокаивающие» записки (включающие планы, имена собственные, даты, образные выражения и др.).

5. Представьте свой успех: внимательную аудиторию, уверенную улыбку на своём лице; себя, уверенно и убеждённо говорящего.

6. Используйте аудиовизуальные средства, чтобы снять с себя часть напряжения.

7. Практикуйтесь, практикуйтесь, практикуйтесь три или четыре раза до своего выступления, но не в день его проведения.

8. Расслабьтесь, отдохните и избегайте любого возбуждения.

9. Будьте уверены в своём вступлении и заключении.

10. Позаботьтесь о соответствующей температуре воздуха, освещении и вентиляции помещения.

11. Оденьтесь так, чтобы ваш костюм способствовал успеху. Наденьте то, что вам очень идёт.

12. Расходуйте энергию до выступления. Сделайте что-нибудь энергичное прямо перед тем, как отправиться на выступление. Постарайтесь прогуляться или подняться по ступенькам вашего дома.

13. Установите «контакт» глаз с несколькими дружелюбными лицами. Защитите себя тёплыми взглядами людей, которых вы знаете или тех, кто зрительно выражает свою поддержку. Ни в коем случае не избегайте взглядов, направленных на вас. Не смотрите в одну точку. Удерживайте с аудиторией равномерный по площади визуальный контакт. Если его не поддерживать с последними рядами, то и слова оратора вряд ли туда донесутся.

14. Говорите громко, чтобы разогнать тревогу. Это поможет вам освободиться от нервозности. Но нельзя начинать фразу громко с высокого тона и затихать в конце. Этого не следует делать, так как концовка определяет отношение к фразе в целом.

15. Используйте своё остроумие, но не заготовленные шутки, которые могут и не сработать. Лучше не шутить, чем оскорбить.

16. Постарайтесь избежать ошибок. Но не извиняйтесь, если их допустите, большинство слушателей едва ли заметят промашку. А извинения только ослабят ваши позиции.

17. Не держите себя слишком серьёзно. Не преувеличивайте значения своего выступления. Если вы будете слишком заумным, то вряд ли ваша аудитория запомнит, что вы так долго говорили, как бы вам этого ни хотелось. Научитесь смеяться над своими промахами.

Любому оратору, и в особенности начинающему, знакомо чувство страха перед аудиторией, которое выражается в нервозности, дрожи в ногах, сухости во рту, бледности лица, нехватке дыхания и т. д. Нервозность по поводу выступления с речью совершенно естественна. Тщательно подготовившись к выступлению, вы сможете превратить эту нервозность в энергию. Научитесь осознавать, что энергия – это нормально и выгодно. Она улучшит ваши способности концентрироваться и общаться. Перед

выступлением желательно выполнить привычные для вас упражнения на расслабление дыхания, лица, шеи, рук и плеч, ног и ступней и всего туловища.

Ниже приведены *проблемы, с которыми вы можете встретиться* во время выступления, и методы их нейтрализации. Профессиональные ораторы и певцы часто перед серьёзными выступлениями избегают употреблять молочные продукты, так как они способствуют удалению слизи, которая покрывает голосовые связки и делает голос более чистым.

Если много съесть пищи на ночь, отрыгиваемая из желудка кислота может осесть на голосовых связках, и утром голос будет хриплым.

Если у вас пересохло во рту, задумчиво опустите голову во время естественной паузы и слегка прикусите язык (слегка!). Это вызовет появление слюны. Держите под рукой стакан с водой. Во время произвольной паузы сделайте маленький глоток. (Не глотайте много, можете захлебнуться).

Если ваш рот наполняется слюной, и вы чувствуете, что брызжите ею на первые три ряда, поставьте кончик языка на бугорок перед верхними зубами (положение для произнесения звуков «т» и «д»). Откройте рот и вдохните им воздух. Это позволит избавиться от слюны, не осушая язык и голосовые связки.

Если вы иссякли или потеряли ход мыслей, отведите взгляд от слушателей. Сделайте глубокий вдох. Выдыхайте медленно, глядя в свои записи и собираясь с мыслями. Сконцентрируйтесь на том, о чём вы говорите, не думая о вынужденной остановке. Вы можете частично повторить то, что уже сказали, чтобы помочь себе и слушателям вернуться к материалу. Будьте очень естественны и разговорчивы.

При возникновении напряжения (сжатия) в горле следует незаметно зевнуть. Мы все делали это в школе. Опустите голову, сожмите губы, откройте заднюю стенку горла и втяните воздух через нос. Это лучшее упражнение на снятие напряжения, которое может возникнуть в горле. Когда почувствуете, что горло сжимается, не глотайте воду. Это может увеличить напряжение. Просто незаметно зевните и освободите горло.

Дрожащие руки и трясущиеся колени не являются признаком страха. Это процесс, рассеивающий избыток энергии. Не пытайтесь его контролировать. Используйте излишнюю энергию в положительных целях. Сделайте целенаправленный жест или движение тела. Жесты должны быть естественными и полными. Широкие жесты – знак уверенности. Беспорядочное хождение или нервно повторяемые жесты могут погубить речь. Целенаправленные жесты и движения тела поддерживают общение и помогают ему.

Если вам не хватает дыхания или оно сбивается во время произнесения речи, перестаньте говорить. Опустите голову и отведите взгляд от слушателей. Согните левую руку и положите на низ живота. Расслабьте плечи. Сделайте

глубокий вдох, чтобы воздух пошёл в самый низ живота. Вы должны почувствовать давление на согнутую руку. Выдыхайте медленно через губы. Сделайте следующий вдох таким же образом, одновременно поднимая голову и начиная говорить. Эта серия глубоких вдохов и выдохов позволит расслабиться вам и вашим дыхательным центрам.

При ощущении натянутости лица улыбнитесь. Это не только уменьшит ваше напряжение, но и расслабит ваших слушателей.

Ознакомьтесь со списком того, что нужно сделать перед выступлением:

- Проверьте свои записи или текст речи. Лежат ли они в нужном месте? Вытащите все скрепки, зажимы, резинки, используемые для скрепления листов и карточек.

- Проверьте аудио- и видеоматериалы.

- Возьмите всё, что может понадобиться (носовой платок, очки, авторучка, медикаменты).

- Послушайте последние новости по радио или телевидению. Будьте в курсе происшедших событий.

- Уточните, не были ли внесены изменения в повестку дня.

- Появитесь на месте заранее.

- Осмотрите помещение, если надо, измените что-либо.

- Проверьте микрофон (если будете его использовать), работает ли необходимое оборудование, установите аудиопособия и т. д.

- Если вы используете слайды, просмотрите их и убедитесь, что они сложены в нужном порядке.

- Сходите в туалетную комнату. Убедитесь, что ваша причёска в порядке.

- Если вам нужна вода, проверьте, есть ли она там. Не полагайтесь на других.

Несколько последних напутствий перед выступлением:

- Не ешьте много, если хотите, чтобы кровь сконцентрировалась в мозгу, а не в желудке. Не важно, в какое время суток вы произносите речь.

- Не употребляйте алкоголь. Это может дать вам ложную браваду, замедленную артикуляцию и сбитые мысли.

- Не пейте газированные напитки. Сжатый газ может «подорвать» вашу уверенность в себе.

- Держите тело начеку. Аудитория смотрит на вас в ожидании.

- Не скрещивайте ноги. Это нарушает циркуляцию крови.

- Если вас представляют, слушайте. Вы должны быть признательны.

- Когда вы поднялись, чтобы начать речь, идите целеустремлённо и уверенно.

- Перед тем, как начнёте говорить, станьте прямо, сделайте паузу. Посмотрите на своих слушателей. Улыбнитесь. Сконцентрируйтесь на дыхании.

- Помните: есть речь, которую вы собираетесь произнести.

- До начала выступления лучше не откашливаться, разве что вы сильно простужены и чувствуете, что голосовые связки покрылись слизью. Откашливание – признак нервной манерности, характерный для начинающих. Лучше сильно сглотнуть или сделать глоток воды.

- Прежде чем начать выступление, обведите взглядом аудиторию, как будто вы хотите убедиться в том, что она готова к восприятию ваших слов.

- Начинайте говорить только после того, как установится тишина.

С первых же слов внимательно наблюдайте за реакцией аудитории. Если вы заметите, что часть аудитории менее внимательно слушает вас, обратите свой взгляд в её сторону, как будто вы обращаетесь именно к ней. Если вы заметили, что аудитория устала, начните говорить тише, а затем резко повысьте голос (но не настолько, чтобы аудитория почувствовала, что вы хотите специально взбудрить её). Если вы заметили, что слова, только что сказанные вами, нашли поддержку аудитории, постарайтесь немедленно развить затронутую тему. Этим вы можете однозначно завоевать аудиторию на свою сторону. В момент, когда вам удалось добиться положительной реакции со стороны аудитории, перейдите на главную тему выступления. Положительные эмоции, вызванные вами у слушателей, помогут вам добиться у них одобрения ваших слов. В момент душевного подъёма, вызванного одобрением аудитории, не теряйте всё же самоконтроль.

Старайтесь нелицеприятные для аудитории места вашего выступления подкреплять очевидными примерами. Подчеркните, что лишь насущная необходимость заставляет вас затрагивать подобную тему, а затем сгладьте остроту несколькими комплиментами.

Ни в коем случае не подавайте виду, что речь даётся вам с трудом, что вы устали или в какие-то моменты чувствуете себя неуверенно.

6.4 Вопросы

Как только вы произнесли слова: «У кого-нибудь есть вопросы?», считайте, что потеряли контроль над ситуацией или отдали его слушателям. Ваша речь должна включать ответы на большинство возможных вопросов.

Лучший способ контролировать вопросы – это в начале выступления сказать, что вы делаете одно из трёх: принимаете вопросы в любое время, после каждого пункта или отведёте время для вопросов в конце своего выступления.

Не просите задавать вопросы во время выступления, так как при этом вы теряете темп и последовательность вашего выступления. У вас появляется лишняя забота вернуть себя и своих слушателей на прежнюю стезю. При этом снижается концентрация и отвлекается внимание слушателей от ведущей темы.

Никогда не выпрашивайте вопросы! Если они иссякли, повторите своё заключение. Если этого не сделать, то ваши слушатели уйдут, помня последние слова, которые они услышали – ответ на последний вопрос.

Существуют в основном *три типа вопросов*:

1. Нейтральные вопросы обычно требуют информации или пояснения.
2. Дружеские вопросы изменяют отношение к сказанному (например: «Я согласен с тем, что вы сказали, но что мы можем сделать...?»)
3. Антагонистические или враждебные вопросы обычно бывают прологом к спору или несогласию с тем, что вы сказали. В бизнесе антагонистические вопросы могут возникнуть из-за конкуренции, чувства обиды, соперничества. Вот почему нужно знать состав слушателей до выступления.

Как следует *эффективно и правильно отвечать на вопросы?*

- Никогда не делайте высокомерный вид. Отвечайте на вопросы скромно и точно. Надменный ответ настраивает всю аудиторию против вас.
- Покажите задающему враждебные вопросы, что понимаете, почему они так ко всему относятся; что вы не имеете ничего против них лично и что хотели бы найти с ними общий язык.
- Внимательно слушайте вопрос.
- Повторите или перефразируйте вопрос, чтобы убедиться в том, что вы его поняли, и чтобы каждый слушатель его услышал.
- Если нужно, разделите вопрос на несколько частей и отвечайте на каждую из них по отдельности.
- Всегда говорите правду.
- Отвечайте кратко и по существу. Не вводите ничего нового.
- Если спрашивающий перебивает, сделайте паузу и дайте ему закончить, затем продолжайте свой ответ. Не позволяйте ему отвлечь вас от сути ответа. Если человек продолжает перебивать, не втягивайтесь в спор. Постарайтесь закончить ответ. Ваши слушатели заметят его грубость и встанут на вашу сторону.
- Если спрашивающий задаёт несколько вопросов в одном, спросите его, какой является главным и отвечайте на него. Наиболее полно отвечайте на вопрос, в котором чувствуете себя наиболее уверенно.
- Если вопрос содержит ложную информацию, исправьте этот факт, а затем отвечайте.
- Связывайте ответы со своей речью (например: «Как я уже сказал...»).

- Если вопрос спорный, отвечайте на него прямо, отстаивая свою точку зрения.

- Не позволяйте задающему вопрос прочитать речь. Остановите его и спросите, в чём заключается вопрос.

- Если кому-то трудно сформулировать вопрос, помогите ему.

- Избегайте жаргонов, специфических терминов и сокращений.

- Не позволяйте другим вставлять в вашу речь слова или пытаться прочитать ваши мысли. Сформулируйте то, что сказали, снова. Произнесите это понятно.

- Не бойтесь сказать: «Я не знаю». Затем продолжите: «Я выясню и скажу, где можно получить нужную информацию».

- Не делайте поспешных обещаний.

- Не позволяйте одному или двум людям монополизировать время, отведенное для вопросов.

Как справиться с *критическими вопросами и замечаниями*, которые прерывают вашу речь? Сделайте паузу. Не пытайтесь перекричать того, кто вас перебивает. Признайте то, что вам говорят. Предложите поговорить с перебивающим позже. Позвольте слушателям взять на себя обязанность успокоить мешающего. Не ввязывайтесь в спор. Оставайтесь спокойным и объективным. Будьте готовы получить раны и не показывать виду, что они были нанесены.

6.5 Аудитория

Выступающий должен помнить, что аудиторию составляют разные люди. Чтобы разобраться с аудиторией необходимо ответить на следующие вопросы: Что они знают по теме моего выступления? Как они относятся к этой теме? Что они знают обо мне? Как они относятся ко мне? Могут ли внешние обстоятельства повлиять на реакцию аудитории по отношению к моему выступлению? Желают ли они, чтобы я выступал? Кто из аудитории больше всего будет отстаивать своё мнение? Кто формальный лидер? Будет ли моё выступление попыткой объединить различные задачи, стоящие перед слушателями? Есть ли среди слушателей специалист или эксперт по моей теме? Какие вопросы или возражения могут возникнуть у аудитории? Какой способ установления контакта с данной аудиторией является наилучшим? Что они ценят? О каких демографических характеристиках аудитории я должен помнить? Какая стратегия выступления перед этой аудиторией имела успех в прошлом?

Выступающим следует помнить, что в силу многих причин среди его слушателей имеются люди, которым интересно не всё, о чём он рассказывает, что у них нет привычки долго слушать, не исключено, что кто-то из них

испытывает недомогание или усталость. Надо иметь в виду и то, что аудиторию составляют разные и не всегда совместимые между собой люди. Подобный состав аудитории затрудняет образование общей эмоциональной реакции на речь выступающего. В этой связи надо предпринять нечто такое, что могло бы этих людей психологически объединить, расположить к сопереживанию. Этим свойством обладают элементы юмора и смех. Людям импонирует демонстрация незаурядного ума выступающего и доскональное знание проблем слушателей.

Аудитории нравится когда: «с полуслова» понимают её проблемы и с ними соглашаются; выступающий оперативно реагирует на её ожидания и использует для убеждения аргументы, выгодные для них самих, а не для выступающего; ей предлагается понятная гипотеза решения проблемы; в выступлении концентрируется внимание на «болевых точках» дня; несмотря на разногласие мнений по какой-то проблеме, обозначены её приоритеты; демонстрируется умение находить консенсус с оппонентами; благодарят её за понимание и интеллектуальное сотрудничество.

Люди перестают слушать и начинают развивать свои собственные аргументы, возражения, когда возникает угроза для их убеждений. Личное самообладание и умение достойно выходить из неожиданно сложившейся ситуации всегда позитивно и благотворно влияет на имидж человека.

Не теряйте спокойствие, когда аудитория ведёт себя не дружелюбно, помните:

- Вы можете приказывать им – они посмеются над вами.
- Вы можете им угрожать – они станут вам язвить.
- Вы можете читать им проповедь – они вас проигнорируют.
- Вы можете сказать им, как себя вести – они будут делать то, что хотят.
- Вы можете критиковать или оскорблять их – они сделают то же самое по отношению к вам.
- Вы можете спросить их о мотивах такого поведения – они вас обманут.
- Вы можете попытаться отвлечь их – они будут преследовать свою собственную линию поведения.
- Вы можете наказать их – они сведут с вами счёты.

Когда слушатели злятся или потеряли надежду, *никогда не следует*: Спорить. Пытаться взывать к логике вещей – эмоции ей не подчиняются. Угрожать. Читать проповедь или мораль. Советовать или указывать, что они должны делать. Приказывать. Высмеивать, стыдить или не принимать их в расчёт. Игнорировать их и переходить к другим проблемам. Спрашивать их о мотивах. Обвинять или критиковать. Отвечать на атаку противодействием. Играть на нервах.

Важно помнить: сталкиваясь с враждебностью и эмоциями, необходимо найти нужный тон. Ситуацией должен управлять человек, у которого

выдержки хватит на большое время. Возьмите себя в руки до того, как встретитесь с ними. Очень важно положительное отношение. Ниже приведено *несколько подсказок*, которые помогут справиться с собой, находясь «под огнём» слушателей:

- Заранее уясните свои цели и точку зрения. Избавьтесь от неопределённости. Всё должно быть ясно.

- Соберитесь с мыслями, чтобы достигнуть поставленных целей. Не обманывайте себя, что сможете «придумать всё на ходу». Нужно хорошо подготовиться заранее. Всегда держите наготове «тузы» и в нужный момент бросайте их в ход.

- Придерживайтесь фактов. Потренируйтесь дома, чтобы вас не сбили с толку вопросами. Выпишите наиболее трудные вопросы, которые вам могут задать, и подготовьте на них ответы.

- Не возвращайтесь к вопросу, с которым уже покончили. Среди слушателей будут люди, которые захотят снова вернуться к своему вопросу. Не допускайте этого.

- Не позволяйте загадывать вам загадки. Просите конкретизировать вопрос.

- Не позволяйте слушателям посчитать вас «своим парнем». Если информация не корректная, так и скажите. Затем исправьте её.

- Не говорите слишком много.

- Избегайте бойких и необдуманных ответов.

- Возьмите время на обдумывание перед тем как ответить на вопрос.

- У вас всегда должны быть хорошие манеры. К каждому относитесь вежливо. Поблагодарите их за то, что пришли, за сведения, за выражение своих интересов.

- Если вы допустили ошибку, признайтесь в этом.

- Ответы должны быть короткими и по теме. Не дайте возникнуть дискуссии.

- Не теряйте спокойствия и самообладания.

- Заканчивайте на хорошей ноте, повторяя положительные моменты и их связь со слушателями.

Выступающий всегда должен рассчитывать на то, что его будут перебивать отдельные слушатели, высказывая нелицеприятные замечания с целью затруднить вам выступление. В любом случае нельзя позволить окружающим вывести себя из равновесия. Не нужно говорить, например: «Если вы думаете меня перебить...» - тут же крикнут: «Уже перебил». И весь зал грохнет смехом. Не рекомендуется отвечать агрессивно, например: «Ваше замечание неуместно» или «Сначала подумайте, потом кричите». Иногда лучше притвориться, что ничего не слышали. Не следует отвечать на каждое

замечание из зала. Однако, если их много, *нужно реагировать*, используя один из приведенных ниже приёмов.

Ответить так, чтобы поставить спрашивающего в тупик. Известно, что У.Черчилль к своим выступлениям заранее сознательно готовил формулировки, которые использовал, когда его прерывали. Можно, например, удивить противника, кратко отвечая: «Большое спасибо», после чего продолжать выступление. Противник почти наверняка задумается.

Повторить вопрос или отрицательное замечание, как бы преподнося его слушателям для оценки. Этот вопрос хорош, когда есть уверенность в благосклонном отношении других слушателей. Следует выбрать для ответа того из присутствующих, с которым есть зрительный контакт и замечено, что он одобрительно кивает головой. Весьма вероятно, что он встанет на вашу сторону.

Следует попросить повторить замечание. Неплохой приём, если позволяет время. Заставить противника повторить не всё, а отдельные формулировки. Результат будет поразительным, поскольку трудно повторить замечание быстро и точно, либо его обосновать.

Можно спросить точные данные. Это – хороший приём для того, чтобы выиграть время для ответа. Можно попросить, чтобы человек, который бросил ядовитое замечание, встал и назвал себя, место работы и т. п. Этот приём зачастую заставляет противника успокоиться. Если замечание конструктивно, нужно поблагодарить и выразить одобрение деловитости. Это помогает выиграть время для реплики.

Использовать метод «да, но». Избегайте длинных выводов и диалогов. Отвечайте кратко, используя тактику «да, но». Однако не следует произносить слово «да», лучше прибегнуть к близким формулировкам, например, к таким: «Согласен с вами, но, вместе с тем, нужно учесть, что...». В равной мере «но» можно заменить на «только», а «вместе с тем» - на «однако».

Провокационные замечания нейтрализовать, говоря: «Я предвидел такой вопрос. Однако уверен, что будет лучше и интереснее для всех присутствующих, если я продолжу своё выступление». Следует чётко отметить, что в интересах других слушателей нельзя вести частные беседы. Если возможно, предложите тому, кто вас прервал, поговорить после один на один. Это способствует благоприятной атмосфере.

Применять диалектические приёмы. Если, конечно, возможно, нужно обратить внимание на важность ситуации или более значимые ценности (Родина, честь, верность), сказать, что сейчас не время и не место размениваться на мелочи.

Обратиться к благородству присутствующих. Если брошенное замечание не этично, следует обезоруживающе спросить: а как бы человек сам

вёл себя в такой ситуации. Этот приём действует не столько на противника, сколько на других присутствующих.

Можно попросить спрашивающего подождать, спокойно ответить, что именно эта тема будет затронута в дальнейшем. Но не нужно потом об этом забывать. Если замечание совпадает с общей идеей выступления, к нему можно отнестись серьёзно, но нужно прервать выступление и записать замечание, да так, чтобы все видели. Это покажет, что выступающий серьёзно относится к проблеме.

Следует избегать высказываний типа: «не мешайте», «я вас предупреждаю». Лучше всего сказать: «Благодарю за вопрос». Ответив, не нужно продолжать смотреть прервавшему в глаза. Сразу после ответа нужно обратить внимание на прочих слушателей. В противном случае, этот же человек вновь начнёт перебивать. При ответе не следует переходить границы ни вежливости, ни времени.

В заключение: если ответ будет шутливым, следует немедленно перейти к серьёзному тону. Шутливые перерывы нужно трактовать серьёзно, а серьёзные – шутливо.

6.6 Культура речи

Обязательным условием эффективности любого выступления или делового общения является культура речи. Она представляет собой такое использование языкового материала, которое обеспечивает наилучшее воздействие на людей в конкретной обстановке и в соответствии с поставленной задачей.

По мнению ряда исследователей к некоторым общим признакам речевой культуры оратора относятся: правильность речи, богатство (оригинальность) языка, краткость, ясность, точность и эмоциональность. Все эти качества сосуществуют в речи хорошего оратора.

Правильность речи определяется её соответствием общепринятым языковым нормам. Именно поэтому любое нарушение нормы снижает престиж оратора. В его речи важно соблюдение языковой нормы в трёх областях: грамматики, словоупотребления и произношения. Считается, что для делового общения предпочтительнее короткие и несложные предложения, которые легче воспринимаются на слух. Однако обилие коротких фраз делает речь отрывистой и резкой, в ней теряется плавность, смысловое и ритмическое единство. Поэтому используйте фразы разной длины. Предложения должны состоять в среднем менее, чем из 15 слов. Принято считать, что фраза, состоящая из 10 – 13 слов, воспринимается наилучшим образом, состоящая из 14 – 18 слов – хорошо, из 19 – 25 – удовлетворительно,

из 25 – 30 – с трудом; фраза, насчитывающая более 30 слов, практически не воспринимается.

Подлежащее, сказуемое и дополнение должны стоять рядом. Избегайте условных предложений, в которых завершение мысли является условным пока вы не произнесёте сказуемое и дополнение. Не употребляйте жаргонных слов. Исключите из речи неясные и ничего не значащие определения и наречия: заметно, чрезмерно, совершенно, приблизительно, незначительно, обоснованно, относительно, отчасти, существенный, подходящий, неуместный, разнообразный. Избавьтесь от «мёртвых» фраз: «В настоящее время», «В текущий момент». Используйте слово «сейчас». Уберите выражения типа: «по сути дела», «честно говоря», «я должен добавить», «интересно отметить», «стоит сказать», «для вашего сведения», «могу я сказать», «позвольте сказать», «могу ли привлечь ваше внимание» «можно мне позволить вольность», «с вашего позволения».

Большой урон речи наносит непомерное увлечение иностранными словами. При Екатерине II за иностранное слово, употреблённое в разговоре, виновный осуждался на выучивание наизусть и прочтение 100 стихов из поэтического творчества профессора красноречия В.К.Тредиаковского.

Применение слов-паразитов негативно сказывается на доверие к говорящему. Известно, например, что когда человек говорит неправду, он употребляет больше всяких «м-м-м» и «э-э-э». Если человек уверен в себе, ему нет необходимости заполнять паузы в речи этими звуками или фразами типа «понимаете», «я думаю». Ненужные звуки и фразы отвлекают от главного и создают барьеры в общении.

Исключите неопределённое «это» в начале предложений. Сделайте вступление ясным. Приводя цитату их книги, употребляйте настоящее время («Аристотель напоминает нам»), за исключением случаев, когда упоминается конкретное время (У.Черчилль в 1942 году постановил).

Избавьтесь от лишних слов в речи и письме:

- | | |
|--------------------------|--------------------------------|
| - (абсолютная) гарантия; | - (абсолютно) уверен; |
| - (будущие) планы; | - (взаимное) сотрудничество; |
| - все (и каждый); | - говорить (вслух); |
| - (действительный) опыт; | - добавить (дополнительно); |
| - (достаточно) важный; | - записанный (предварительно); |
| - (иностраннный) импорт; | - (истинные) факты; |
| - капать (вниз); | - консенсус (мнений); |
| - (личная) дружба; | - (личный) шарм; |
| - (ложное) притворство; | - (местные) резиденты; |
| - (минувшая) история; | - моё (личное) мнение; |
| - могло быть (возможно); | - (молодой) парень; |
| - мысленная телепатия; | - (неожиданный) сюрприз; |

- (обычная) привычка;
 - (окончательно) завершённый;
 - (официальный) бизнес;
 - (прошлый) опыт;
 - (пирог) пицца;
 - (полная) монополия;
 - (полные) противоположности;
 - (наперёд) планировать;
 - поднять (наверх);
 - (слишком) преувеличивать;
 - (старая) поговорка;
 - (такой же) идентичный;
 - (тщательное) исследование;
 - (частично) уничтоженный;
 - я (сам) (лично).
- (общее) заключение;
 - (определённое) решение;
 - (прошлые) воспоминания;
 - (прямая) конфронтация;
 - (подземное) метро;
 - (полностью) заполненный;
 - (продолжать) дальше;
 - никогда (раньше);
 - (сейчас) в ожидании;
 - (совершенно) важно;
 - соединиться (вместе);
 - торчать (наружу);
 - (установленный) факт;
 - чёрный (как смоль);

Не употребляйте словесных штампов:

- беден как церковная крыса;
 - большая разница;
 - все и каждый;
 - встать не с той ноги;
 - выжить из ума;
 - вы мне поверьте;
 - вытаскивать рыбу из воды;
 - голодный как волк;
 - грустно сказать;
 - деньги на бочку;
 - до мозга костей;
 - закатать рукава;
 - замёрз как цуцик;
 - игла в стог сена;
 - и так далее, и тому подобное;
 - как кошка с собакой;
 - как сыр в масле катается;
 - комар носа не подточит;
 - кругленькая сумма;
 - ложка дёгтя в бочке мёда;
 - любимая мозоль;
 - мир тесен;
 - на вершине блаженства;
 - на первый взгляд;
 - невыносимо скучно;
- биться головой об каменную стену;
 - во что бы то ни стало;
 - всемогущий доллар;
 - выбросить из головы;
 - выложить карты на стол;
 - выше крыши;
 - в яблочко;
 - гром среди ясного неба;
 - делать из мухи слона;
 - держать рот на замке;
 - жить не по средствам;
 - закусить губу;
 - злой как мокрая курица;
 - истинно и верно;
 - как бельмо в глазу;
 - капля в море;
 - клин клином вышибают;
 - комок нервов;
 - легче сказать, чем сделать;
 - лучше поздно, чем никогда;
 - медленно, но верно;
 - мягкий как снег;
 - на задних лапках;
 - на седьмом небе;
 - нем как могила;

- не суй нос не в своё дело;
- никогда не поздно;
- обуздать свою компанию;
- отстать от жизни;
- подливать масло в огонь;
- последняя капля;
- пресечь на корню;
- разрываться на части;
- родиться в сорочке;
- сделать первый шаг;
- собраться с духом;
- старо как мир;
- тень сомнения;
- унести ноги;
- хлопать ушами;
- чувствовать свою силу;
- я долёк от этого;
- нет нужды говорить;
- ни рыба ни мясо;
- око за око, зуб за зуб;
- пан или пропал;
- полным ходом;
- презренный металл;
- просто и ясно;
- рассказывать сказки;
- сводить счёты;
- смотреть в рот;
- собраться с мыслями;
- старые добрые времена;
- убить двух зайцев;
- упрямый как осёл;
- честно говоря;
- шевелить извилинами;
- яблоку некуда упасть.

Слово только тогда воздействует на аудиторию, когда оно употреблено в полном соответствии с его значением. Ошибки в произношении и ударении отвлекают внимание от восприятия содержания и сути речи.

Известная *сложность системы ударений* в русском языке приводит к искажению речи отдельных людей. Надо добиться полной уверенности в произношении следующий слов: агент, алфавит, аргумент, баловать, благая, валовой, выборы, диалог, договор, доллар, засуха, звонит, изобретение, инструмент, километр, красивее, облегчить, партер, понял – поняла, призыв, прирост, форум, ходатайствовать, хозяева, эксперт и др.

Речь оратора, владеющего богатствами родного языка, отличается оригинальностью и разнообразием в использовании словарного состава языка. В то же время о любых, даже самых сложных вещах он говорит общепонятным языком. Следует чаще пользоваться синонимами. Они придают речи эмоциональную окраску, выражая отношение к высказыванию. При пользовании рядом синонимов, с целью усиления воздействия речи, их следует употреблять в порядке нарастания выражаемого ими смысла («большой - огромный - гигантский», «неудобно - тяжело - невыносимо»), но не повторяться («большой - крупный»). Одинаковые слова не должны употребляться часто. Их следует заменять синонимами или произносить с интервалом в 15 - 20 слов.

Важнейшим качеством хорошего оратора является владение *голосом*. Недаром говорят, что существуют три категории ораторов: одних можно слушать, других нельзя слушать, третьих нельзя не слушать. За редким

исключением, каждый человек от природы имеет голос, который может стать отчётливым, сильным, богатым оттенками.

Обратите внимание, как чутко реагирует ребёнок на тональность разговора родителей. Одна и та же просьба или упрёк, произносимые с разными эмоциональными оттенками, могут всколыхнуть ребёнка или погасить в нём «души прекрасные порывы». Освободите голос Владимира Высоцкого от присущих ему интонаций и это уже будет не он. Своим надрывным с хрипотцой голосом и необычайным накалом эмоций он превращал простые по смыслу песни в душевные надрывы, заставляя людей на многое посмотреть в жизни другими глазами, вызывая к размышлению, как и во имя чего жить.

Причиной быстрой утомляемости и неприятного звучания голоса является неправильное дыхание, а так же перенапряжение мышц голосового и речевого аппарата. В отличие от обычной разговорной ораторская речь должна быть ярче, мелодичнее, контрастнее, выразительнее.

Дикция должна быть чёткой, чтобы каждое слово было понятным. Особая отчётливость нужна при произношении имён и терминов. Хорошо брать пример с профессиональных дикторов и с хороших гидов. Дикция должна быть достаточно громкой и звучной, чтобы было услышано каждое слово оратора. Но она не может быть крикливой и не должна оглушать, что утомляет и отвлекает внимание слушателей. Но и тихо говорить тоже недопустимо, так как это производит нехорошее впечатление застенчивого человека. Монотонная речь «усыпляет», то есть снижает внимание и «отключает» от предлагаемой информации. Громкость следует повышать при подчёркивании важности материала и снижать при комментариях.

Если человек «глотает» окончания слов, говорит нечленораздельно и монотонным голосом, то его могут в лучшем случае не понять. Для тех, кто страдает этим, американский эксперт Энн Митчелл предлагает весьма простое средство. «В значительном числе случаев этим людям не хватает умения контролировать *дыхание*, - пишет эксперт. – Хорошее дыхание позволит вам чётко произносить каждое слово и поддерживать оптимальную силу голоса». Прежде всего надо провести оценку вашей способности правильно дышать: необходимо медленно и глубоко вдохнуть, а затем на выдохе начать равномерно считать с паузами между цифрами примерно в полсекунды. Нормальным является, если на одном выдохе вы досчитаете до 20 – 25. Если вы не смогли досчитать до 10, то вам нужно проделывать такие упражнения по несколько раз в день.

Некоторые люди говорят в «пулемётном» ритме музыкального отрывистого воспроизведения звука стакато, «выстреливая» в собеседников короткими фразами. Они кажутся грубыми, агрессивными и скрытными. Люди, которые придают своей персоне слишком большое значение, часто

стараясь подчёркивать каждую сказанную ими фразу. Некоторые недалёкие политики и общественные деятели говорят именно в такой манере. Вялая речь тоже неприятна, так как создаёт впечатление безразличия к теме выступления. Ленивый оратор должен помнить, что слушатели потеряют желание слушать его прежде, чем он дойдёт до конца фразы.

Оптимальная *скорость плавной и убедительной речи* составляет около 120 слов в минуту. Люди, которые говорят очень быстро, часто не оставляют пауз для поддержания правильного дыхания. Темп речи зависит от расстановки пауз. Быстрый темп речи является признаком быстроты мышления и хорош при условии, что чётко произносятся все слова, что паузы достаточно длинны и позволяют слушателю обдумать сказанное. Слушать человека, который говорит медленно, но не делает пауз, очень скучно. Пауза нужна для того, чтобы вдохнуть воздух, как бы «подзарядиться» перед продолжением речи, дать возможность своему мозгу подготовить то, что будет сказано, а слушателю – осознать уже сказанное. Паузы дают отдых и мозгу, и телу. Делать паузы в речи считается признаком хорошего тона.

Скорость речи соответствует господствующему состоянию темперамента, поэтому её трудно искусственно изменять, в лучшем случае – лишь на короткое время. Заметные колебания скорости речи типичны для легко возбудимых, неуверенных в себе или недостаточно уравновешенных людей.

Имеются *специальные упражнения по развитию дыхания*, диапазона и интонации голоса, техники речи.

Певучими, сильными и чистыми голосами йоги обязаны специальному голосовому дыханию: сделав полный вдох, задержите воздух, а потом одним резким усилием выдохните через открытый рот. Можно с резким звуком «ха!». Можно с протяжным окончанием «о-о-о-у-у-м-м-м», замкнув губы в конце выдоха. Повторите 2 – 3 раза и закончите *очищающим дыханием*: Сделайте медленно полный вдох, ненадолго задержите воздух и потом короткими и сильными толчками выдохните его через губы, сложенные трубочкой, не надувая щёк. При этом рот не открыт и требуется напряжение грудных мышц и диафрагмы, чтобы выжать воздух.

Огромную роль в устной речи играет членораздельное, ясное произношение, то есть *артикуляция* (от латинского - расчленяю). Отчётливая артикуляция, то есть ясное и чёткое произношение слов, звуков, а также окончаний и частиц, отличает внутренне дисциплинированных людей, которым присуща ясная жизненная позиция. Напротив, нечёткое, расплывчатое произношение выдаёт в человеке недостаток критического отношения к себе, что характерно для уступчивых, неуверенных людей с вялой волей, стремлением к покою. Манерное, форсированно-отчётливое произношение, с подчёркнутым ударением на первом слоге важных в

смысловом отношении слов наблюдается при неосознанном желании продемонстрировать свою уверенность, силу и решительность. Встречается у руководителей, нередко также – у заик.

Нормальная, ясная и понятная, но не блестящая точностью артикуляция часто характерна для естественных и искренних, честных по натуре людей. Тенденция к усилению непонятливости своего языка наблюдается у скрытных, стремящихся к упрочению своего положения людей, избегающих однозначной позиции до тех пор, пока это возможно.

Для улучшения артикуляции и поддержания рабочей формы предлагаются следующие *упражнения артикуляционной гимнастики*.

Челюсти: Опускать нижнюю челюсть и поднимать её обратно к верхней.

- Рот слегка приоткрыт. Нижнюю челюсть попеременно отводить то вправо, то влево.

- «Баба Яга» - нижнюю челюсть выдвинуть вперёд и вернуть в нормальное положение.

Все упражнения повторить 10 – 15 раз.

Губы: Попеременно растягивать в улыбке и собирать в «пяточок».

- Собранными в пяточок губами нарисовать крест.

- Собранными в пяточок губами описать окружность.

- При приоткрытых челюстях натягивать губы на зубы (с усилием).

- Губы попеременно сложены на звук У и А. Упражнение выполняется с усилием.

Все упражнения повторять по 5 – 10 раз.

Язык: «Лягушка» - резко выкинуть язык изо рта и также резко вернуть его обратно.

- «Ужалить» попеременно правую и левую щеку изнутри.

- Круговое облизывание губ изнутри.

- Высунутым языком попеременно доставать до носа и до подбородка (до ощущения напряжения в корне языка).

- Попеременно произносить Р – Р – Р и РЬ – РЬ – РЬ (чередовать вибрацию всего языка с вибрацией кончика языка).

- «Цоканье лошади» (с эффектом приближения и удаления).

Все упражнения выполнять по 5 – 7 раз.

Дыхание: Дышать «рёбрами» и до конца выдыхать.

- Выдох на зевок.

- На выдохе резко через глотку произнести объёмный звук ОА.

- Взрыв на звуках П и Ф от живота попеременно.

Прочитать: «Буря мглою небо кроет,

Вихри снежные крутя.

То как зверь она завоет,

То заплачет, как дитя»

а) с прикушенным языком; б) с закрытыми губами; в) произнося вслух только согласные, а гласные беззвучно выдыхая.

- Объёмным звуком произносить гласные звуки в следующей последовательности: И – Э – А – О – У – Ы – И.

Для сохранения здоровья и предупреждения расстройств голоса важно всегда пользоваться *носовым дыханием*:

1. Сделайте 5 – 6 вдохов и выдохов через правую и левую ноздрю поочередно, закрывая отдыхающую указательным пальцем.

2. На вдохе носом оказывайте сопротивление воздуху, надавливая пальцами на крылья носа 8 – 10 раз.

3. Сделайте вдох носом, на выдохе протяжно потяните звук Б-М-М-М, одновременно постукивая пальцами по крыльям носа.

Для сохранения звучности голоса необходимо научиться *правильно дышать*. Приобрести этот навык помогут следующие упражнения:

- Стоя или сидя направьте вдох носом в область живота, как бы ощущая его заполнение. Сделайте выдох через маленькое отверстие между губами, при этом мышцы живота подтягиваются. Повторите 5 – 6 раз.

- Сделайте несколько брюшно-носовых выдыханий: а) стоя быстро втянуть мышцы живота и одновременно резко выдохнуть через нос, вдох обычный, 4 – 6 раз; б) то же самое сидя; в) то же самое во время ходьбы.

6.7 Текст речи

Следует ли писать полный текст своей речи? Само собой разумеется, что однозначного ответа на этот вопрос быть не может. Всё зависит от жанра речи, обстоятельств и навыков выступающего. Во всяком случае, написанный текст дисциплинирует оратора, помогает ему в работе над совершенствованием содержания и языка. Работая над текстом речи, оратор имеет возможность улучшать и шлифовать его, отбрасывая всё лишнее, добиваясь максимальной выразительности и убедительности, подобно скульптору, который по словам выдающегося французского скульптора Огюста Родена, «берёт глыбу камня и отсекает всё лишнее».

Древнегреческий мыслитель Аристотель различал речи заранее написанные и импровизированные. Великий оратор Демосфен избегал импровизации и не выступал без предварительной и тщательной подготовки. Так поступал и М. Цицерон.

Речи могут быть: написаны полностью и заучены наизусть; написаны полностью и прочитаны по рукописи; высказаны экспромтом; высказаны после предварительной подготовки, но без записи и заучивания.

Чтобы решить какой метод подготовки к речи избрать, необходимо знать область возможного применения, преимущества и недостатки каждого

из них. Заучивание наизусть может применяться при чтении лекций или выступлениях в обстоятельствах особо важного официального характера, где неточные выражения могут дорого обойтись оратору.

К чтению по рукописи чаще всего прибегают при выступлениях по радио, в политических кампаниях, перед группой учёных – специалистов. Речь звучит в лучшем случае как художественное чтение и никогда – как живое слово.

Импровизированная речь вызывается требованиями момента. Импровизация эффективнее заранее подготовленной речи тогда, когда оратор имеет многолетний опыт в обсуждаемом вопросе. Но импровизация, приучая к самостоятельному мышлению и к оригинальности, поощряет желание заменить серьёзную работу по подготовки речи минутной стряпнёй.

Речь не записанная полностью, но предварительно подготовленная, чаще всего используется опытными ораторами. Такая речь позволяет установить хороший контакт со слушателями, говорить непринуждённо, с интонациями обычной речи. Именно этот тип подготовки речи наиболее приемлем, особенно когда предварительно составляются детальный конспект и тщательно прорабатываемый план, а уже затем произносится речь. Основа речи – конспект, который является вовсе не «шпаргалкой», а общим стратегическим планом автора. Конспект, как и план, лучше составлять на карточках – это очень удобно при последующем выступлении.

Десять советов, как написать и прочитать подготовленную речь:

1. Пишите так, как вы говорите, а не как пишете.
2. Составьте каждый абзац из трёх-пяти предложений. Если абзацы будут длиннее, вы можете потерять то место, на котором остановились.
3. При написании используйте чаще глаголы в активной форме, чем в пассивной. Активная форма глаголов («Мы открыли 5 новых кафе») является более мощной и решительной по сравнению с пассивной («Нами было открыто 5 новых кафе»).
4. При выступлении чаще используйте первое и второе лицо местоимений, а не третье. Большинство ваших заявлений должно начинаться с: я, вы, мы, нам. Безличные местоимения: он, она, они, их – могут придать вашей речи тон лекции или нравоучения.
5. Напечатайте речь аккуратно и ясно. Печатайте через два интервала внутри текста и через три – между абзацами.
6. Подчёркивайте те слова или фразы, которым необходимо придать особое значение.
7. Напишите слово «ПАУЗА» рядом с теми пунктами, где нужно сделать драматическую паузу.
8. Оставьте справа и слева широкие поля. Сделайте пометки об использовании аудиовизуальных и других средствах.

9. Попрактикуйтесь в чтении речи. Вы должны научиться произносить её при минимальном использовании написанного текста.

10. Читайте так, как вы говорите, а не так, как читаете.

В одном из указов Петра I написано: «Господам речь в присутствии держать не по писанному, а токмо устно, дабы дурь каждого при сём видна была». Однако бывают ситуации, когда необходимо читать текст с листа. Следует учитывать, что читать речь, текст выступления или технический доклад гораздо сложнее, чем выступать с импровизированной речью. В этом случае требуется гораздо больше практики и подготовки в силу следующих причин:

- При чтении голос теряет своё воодушевление и живость.

- Читая без предварительной подготовки, можно потерять контакт со слушателями.

- Если читать без репетиции, темп речи ускоряется, результатом чего является плохая артикуляция и потеря звуков.

Поэтому при подготовке текста *для чтения с листа* следует учитывать следующее:

- Бумага должна быть жёсткой.

- Использовать большой формат бумаги (не менее А 4).

- Текст должен быть напечатан крупным шрифтом с двойными – тройными пробелами.

- Каждый основной пункт начинайте с новой страницы. Возможно, вам придётся оставить три четверти предыдущего листа чистым. При переходе на новую страницу в вашем голосе всегда присутствует подъём и энергия. Это важно при переходе к новому пункту.

- Если вы читаете быстро или имеете обыкновение опускать голову, печатайте текст только на двух третях страницы.

- Используйте только одну сторону листа.

- Нумеруйте страницы. Предпочтительнее ставить номера в правом углу.

- Не скрепляйте страницы. Если они соединены, выньте скрепки.

- Никогда не давайте текст слушателям перед выступлением. Они пришли не для того, чтобы проверять вашу способность читать вслух.

- Если текст писали не вы, найдите время несколько раз ознакомиться с ним до выступления.

- Очень важен визуальный контакт. Вы должны научиться читать лучше, чем телевизионный репортёр.

- Во время выступления очень трудно держать голову поднятой. Если для вас это представляет большую трудность, смотрите на слушателей в начале предложения и, что более важно, когда его заканчиваете. Не позволяйте голове и фразе падать в конце фразы.

- Репетируя читайте текст с энтузиазмом и выражением. Придавайте голосу и телу оживление. Не бойтесь преувеличивать.

- Запишите выступление на кассету и прослушайте её. Проверьте, насколько живо звучит текст.

- Читая текст, пользуйтесь пальцем в качестве указки.

- Когда подойдете к концу текста, замедлите темп. Читайте прямо глядя на слушателей. Ваш голос должен быть более сильным и напряженным. Таким образом вы дадите слушателям понять, что произносите заключительную мысль.

6.8 Поведение оратора

Готовя речь, оратор настраивает себя и морально и физически на встречу с аудиторией. Перед выступлением желательно отдохнуть, побыть одному, прогуляться. Ещё раз продумать наиболее ответственные места речи. Может быть проговорить их про себя или вслух, не напрягая голоса. Всем своим видом нужно стремиться продемонстрировать энергию, готовность и желание выступить с сообщением. На ходу не рекомендуется застёгиваться, поправлять причёску, галстук или перебирать записи. Лучше всего расположиться в 2 - 3 метрах от переднего ряда слушателей. Вообще, выбирая место для речи, следует помнить, что публика, как правило, стремится воспринимать весь внешний облик оратора.

Спокойно положите записи и взгляните в зал. Не начинайте свою речь немедленно, а сделайте небольшую паузу продолжительностью в 10-15 секунд. Первое впечатление об ораторе создаёт его внешность: лицо, фигура, одежда. Многие воспринимают людей, носящих очки или с высоким лбом как более умных, заслуживающих доверие; видят в пожилых и полных мужчинах людей наиболее надёжных, уверенных в себе; улыбающиеся кажутся умными и дружелюбными и т. д.

Одежда, обувь, причёска должны быть в порядке. Небрежность и неряшливость в костюме, равно как и экстравагантность, производят отрицательное впечатление на аудиторию. Манера одеваться выражает отношение человека к окружающим. И аудитория это чутко улавливает.

Во время начальной паузы оратор стремится установить *зрительный контакт* с аудиторией: взглянуть им в глаза, встретить взгляд, как бы молча поздороваться с собравшимися. Под воздействием паузы публика начнет успокаиваться, постепенно настраиваясь на восприятие речи. Начальная пауза позволяет оратору преодолеть чрезмерное волнение. В это время можно сделать несколько глубоких вдохов и выдохов, что улучшит самочувствие. Великий русский юрист и литератор А.Ф.Кони пишет, что «размер волнения

обратно пропорционален затраченному на подготовку труда или, вернее, результату подготовки».

Поза, движения и жестикуляция оратора оказывают определённое воздействие на аудиторию. Необходимо добиться ощущения устойчивого равновесия, лёгкости, подвижности и естественности своей позы. Ноги должны быть расставлены на 15 -20 сантиметров, в зависимости от роста, носки слегка раздвинуты; одна нога выставлена чуть вперёд, упор не одинаков на обе ноги. В наиболее выразительных местах речи упор делается больше на носок, чем на пятку. В плечах не должно быть напряжения, голова и шея несколько подаются вперёд, спина выпрямлена, живот подтянут, руки свободно вытянуты вдоль туловища, колени не напрягаются.

Во время выступления следует по мере необходимости *менять свою позу*. Однако часто её изменять не рекомендуется, иначе это будет воспринято как проявление беспокойства, неуверенности в себе. Предпочтительнее движения вперёд и назад, чем в сторону. Шаг вперёд в нужный момент усиливает значимость того или иного места в речи, помогает сосредоточить на нём внимание аудитории. Делая шаг назад, оратор как бы переключает её внимание на другое положение речи.

Великий мастер художественного слова русский писатель и литературовед И.Л.Андроников пишет: «Всё поведение говорящего человека – паузы в речи, улыбка, смех, удивлённые жесты, нахмуренные брови – всё это расширяет ёмкость звучащего слова, выявляет всё новые и новые смысловые резервы, делает речь необычайно доступной, наглядной, выразительной, эмоциональной».

Непроизвольными во время речи должны быть *жесты*. Однако прибегать к ним следует только по мере ощущения необходимости или внутренней потребности. Жест, который не совпадает с ритмом речи и настроением оратора и аудитории, может испортить впечатление и от хорошей речи. Суевливость и неумеренная жестикуляция могут только утомить и вызвать раздражение присутствующих. Поэтому лучше быть сдержанным в жестах, чем показаться крикливым. Бывают бессмысленные жесты, так называемые жесты - паразиты: почёсывание головы, носа, шеи, ушей, дёрганье пуговицы на пиджаке и т.д. Их следует исключить из употребления.

Приёмы жестикуляции зависят от вида речи. Несмотря на индивидуальность жестов, выработались некоторые общие правила, которые необходимо соблюдать. Нелепая жестикуляция, бессмысленное размахивание руками делают человека смешным и отвлекают внимание слушателей. Надо помнить, что жест и мимика - средство вспомогательное, а главное - речь. Не подавляйте жесты: оборванный жест или не производит впечатления или выглядит так, будто оратор испугался естественного движения и вообще

боится быть искренним. Жестикуляция не должна быть непрерывной: ведь вы верите в силу своих слов и не собираетесь отвлечь от них внимание жестами. Необходимо разнообразие жестов. Посмотрите, как разнообразны жесты у детей. Жесты надо оттачивать, шлифовать. Жест – это символ, и он удачнее, когда отточен и по-своему скуп. Не надо бить на внешний эффект.

Как от речи, так и от жеста требуются выразительность и естественность. Механический, однообразный жест быстро надоедает слушателям и вызывает их раздражение. Жесту необходимо органически вытекать из смысла речи и естественно его дополнять. Известный русский певец (бас) Ф.И.Шаляпин говорит, что жест должен быть не движением тела, а движением души.

Очень велики национальные различия в частоте и интенсивности жестов. Так, английский психолог М.Аргайл подсчитал, что в течение одного часа непринуждённой беседы мексиканец сделал 180 жестов, француз – 120, итальянец – 80, финн – 1 жест, а англичанин – ни одного.

Усиливает эффект речи соответствующая ей *мимика*. Недопустимо пользоваться развлекательной мимикой, клоунскими приёмами, гримасничать, подмаргивать. В любых ситуациях лицо оратора должно быть добрым. Не следует поддаваться своему настроению. У опытных ораторов во время выступления повышается настроение и даже улучшается общее самочувствие.

Лицо, как и весь внешний облик выступающего, должно выражать благосклонное отношение к слушателям. Доброжелательность придаёт разговору особую солидность и прелесть. Самый блестящий ум, лишённый этого качества, не возбудит ничего, кроме холодной дани уважения и зависти, смешанной с затаённым желанием навредить говорящему. Разговор, раскрывающий доброе сердце, непременно расположит окружающих в вашу пользу и возбудит в них самые дружеские к вам чувства. Лица, обладающие только одним умом, способны быть приятными собеседниками на несколько дней, тогда как люди сердца и чувства становятся нашими друзьями на всю жизнь.

Мимика вдохновенного оратора должна передавать целую гамму чувств и переживаний: радость и скорбь, сомнение и иронию, решимость и презрение. У хорошего оратора «лицо говорит вместе с языком», замечает известный русский юрист А.Ф.Кони.

Приятный, с тёплой, обаятельной улыбкой оратор, немедленно завоевывает расположение слушателей. Им хочется, чтобы такой человек добился успеха, и ему с удовольствием оказывают в этом содействие. Если оратор улыбается и ведёт себя так, как будто очень рад видеть собравшихся слушателей, они начинают испытывать самые тёплые чувства. А это прямой путь к качественному восприятию материала.

Во время выступления нужно всё время смотреть в глаза слушателей, чтобы каждому казалось, что именно для него сообщается нужная ему информация. Опытный оратор способен таким образом охватить всю аудиторию, скользя по лицам от одного к другому. Делать это надо умеренно, осторожно. Меняйте взгляд и его направление не случайно, а во время перехода к новой мысли. И пока тезис не доказан, смотрите на данную группу слушателей.

Искусные ораторы гипнотизировали аудиторию. Так, А.Гитлер постоянно применял для зомбирования аудитории одну очень простую, но эффективную психотехнику. Произнося речь, он попеременно разгонял и тут же тормозил свою психическую активность. Механизм воздействия на аудиторию этого приёма достаточно изучен. Оратор возбуждает психическую активность толпы, причём его личное воздействие многократно усиливается за счёт взаимного возбуждения друг друга внутри группы слушателей. Такое чередование подъёмов и падений уровня психической активности способно быстро ввести аудиторию в состояние оцепенения (ступора). Данное обстоятельство имеет для оратора двойную ценность. С одной стороны, в состоянии ступора аналитическое сознание человека частично выключается и появляется возможность закладывать нужную информацию напрямую в его подсознание. С другой, будучи в ступоре, человек испытывает повышенное радостное настроение (эйфорию), а это способствует выработке в нём психологической зависимости от оратора.

6.9 Общение со средствами массовой информации

Всё больше и больше деловых людей вынуждены отвечать на вопросы репортёров или выступать по телевидению. Очень часто опыт оказывается плачевным. Вы можете заставить средства массовой информации работать на вас, а не против вас, если тщательно к этому подготовитесь. Необходимо иметь в виду, что с помощью средств массовой информации можно привлечь внимание к вашей продукции, если вы занимаетесь бизнесом. И кроме того, любой деловой имидж, представленный средствами массовой информации, может произвести на публику сильное впечатление.

Правила хороших отношений с прессой:

- Из записи ничего не выкинешь.
- Репортёры работают не на вас. Не указывайте им, что делать, и не ждите, что они поверят всему, что вы говорите.
- Никогда не лгите. Если вы затрудняетесь с ответом, так и скажите.
- Никогда не говорите: «Без комментариев». Это отдаляет телезрителей (радиослушателей), а репортёра или ведущего интервью наводит на след реальной истории. Всегда будьте готовы ответить на любой вопрос, который

могут задать. Отвечайте на негативные вопросы кратко и затем быстро переходите к чему-нибудь положительному.

- Не позволяйте репортёру или ведущему вставлять слова в ваш рассказ. Любезно его поправьте: «Нет, это не совсем то, что я хотел сказать. Я имел в виду...».

- Не перескакивайте с темы на тему. Прессе нужны выразительные и независимые цитаты продолжительностью от 7 до 15 секунд, на которые можно сослаться. Сумейте предвидеть вопросы заранее и подготовьте ответы.

- Не вступайте в словесные перепалки с репортёром.

- Никогда не выходите из себя перед представителями прессы.

- Не бойтесь тишины. Сделайте паузу перед тем, как начать отвечать.

Обдумайте свой ответ. В интервью прессе тишину не нужно заполнять звуком. Никогда не говорите больше, чем требует ответ на вопрос.

- Приходите на встречу вовремя. Держите обещания. Предоставляйте информацию.

- Будьте в курсе того, что происходит в сфере вашей профессии.

Небезынтересно знать, *что из себя представляют люди из средств массовой информации* и что им нужно:

- Люди, которые сообщают новости, считают себя «сторожевыми псами» публики.

- Они ищут новости.

- Они не являются продолжением вашего отдела по работе с персоналом.

- Им нужна история, в которой присутствуют кризис, конфликт, полемика.

- Они нуждаются в сведениях, которые больше негде получить.

- Они хотят, чтобы вы подтвердили или опровергли ту информацию, которая у них уже есть.

- Им нужно мнение или утверждение, которое можно прямо процитировать.

- Чтобы получить информацию, они будут задавать вопросы, начинающиеся словами: «кто», «что», «когда», «где» и «как».

- Чтобы получить мнение или утверждение, они будут задавать вопросы, часто начинающиеся словом «почему».

- Репортёры ищут противоречия в том, о чём вы говорите, что выражает ваше тело и обнаруживает интонация голоса.

- Выражение лица, нервное движение, изменение темпа речи, повышение голоса говорит репортёрам о том, что они подбираются к чему-то интересному.

- Репортёры ждут чрезмерных оправданий и неуверенности, подавленного гнева. Если они сумеют вас спровоцировать, то заставят

открыться им больше, чем вы намеревались, или потерять контроль над собой и дать больше сведений.

Чтобы средства массовой информации работали на вас, *необходимо следовать приведенным ниже рекомендациям*: Не злитесь. Не говорите полу правду и не принимайте её от задающих вопросы. Исправляйте их. Не думайте долго над ответами. Не высказывайте личное мнение, если представляете группу. Не стройте догадок и предположений. Не высказывайте своё мнение, если о нём не спрашивают. Не отвечайте на вопрос, если не хотите. Объясните причину. Вы будете выглядеть честным. Будьте особенно осторожны и не обсуждайте ничего, что может обернуться против вас. Не попадитесь в ловушку, высказывая утверждения, которые не можете подтвердить. Не приукрашивайте и не усложняйте ситуацию. Не защищайтесь. Не ждите, когда представители средств массовой информации зададут необходимый вопрос. Говорите коротко и ясно. В первую очередь расскажите о самом главном. У вас ограниченное время. Начните с основной мысли. Повторите её по меньшей мере дважды. Говорите правду, но будьте осторожны и не скажите ничего лишнего. Используйте яркие примеры и интересные аналогии. Рассказывайте плохие новости так же, как и хорошие. Не позволяйте, чтобы это сделал кто-то другой. Будьте подготовлены, вежливы и старайтесь сотрудничать. Если пресса относится к вам негативно, не реагируйте немедленно, дайте ситуации остыть, позвольте ей «умереть». Напишите репортёру или редактору. Укажите на ошибки и требуйте публикации опровержения.

Ваши гражданские права в отношениях со средствами массовой информации:

- Вы вправе отказаться от интервью, если не хотите его давать потому, что вы не единственный, кто может говорить на эту тему. В этом случае, предложите репортёру другую кандидатуру и свяжите его с этим человеком.

- У вас есть право выбрать время и место проведения интервью.

- Вы вправе просить, будет ли интервью транслироваться сразу в эфир или записываться. Сразу в эфир означает, что всё вами сказанное тут же транслируется. Записывается для того, чтобы транслировать позже, и этот материал можно редактировать.

- У вас есть право прервать беседу, если ведущий высказывает некорректные утверждения. Не повторяйте слова репортёра. Просто скажите: «Это неправильно». Затем продолжите и вежливо дайте правильные сведения.

- Вы вправе прекратить беседу, если ведущий интервью продолжает вас перебивать или допускает вспльчивые высказывания. Улыбнитесь. Подождите. Затем спросите, можно ли вам ответить на вопрос без перебивания.

- У вас есть право изменить направление беседы, используя свои «тузы».

- Вы вправе задавать свои вопросы, чтобы уточнить заданный вам вопрос, узнать больше информации или выяснить его позицию. Не пытайтесь отвечать на вопрос, который вы не совсем поняли.

6.10 Литература

Данкен Ж., Парнхэм Э. Ораторское искусство – путь к успеху. - СПб.: Питер Пресс, 1997. – 192 с.

Ножин Е.А. Основы советского ораторского искусства. – М.: Знание, 1973. - 351 с.

Попов Г.Х. Техника личной работы. - М.: Московский рабочий, 1971. – 256 с.

Розенталь Д.Э. Культура речи. – М.: МГУ, 1992. – 127 с.

Секреты умелого руководителя /Сост. И.В.Липсиц. – М.: Экономика, 1991. – 320 с.

Сухарев В.А. Искусство распознавания людей. –Д.: Сталкер, 1998. –395 с.

7 ПРАВИЛА И ПРИЁМЫ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗГОВОРА ПО ТЕЛЕФОНУ

Говори уместно или мудро молчи.

Д.Герберт

7.1 Значимость телефона в деловом общении

Умение правильно и корректно говорить и слушать по телефону так же важно для преуспевающей деятельности, как и овладение искусством деловых переговоров. Главное отличие беседы по телефону от беседы при личной встрече – в потере свыше 50% информации, которую получают собеседники при встрече, наблюдая за позой, жестами, мимикой, выражением глаз, реакцией на каждую фразу и реплику друг друга.

В зависимости от формы и тона разговора по телефону с секретарём организации, предприятия, фирмы или её рядовым сотрудником потенциальный клиент судит обо всём учреждении. При общении по телефону деловой партнер не видит как одеты сотрудники фирмы, выражение их лиц в процессе беседы, интерьера комнаты, но он может оценить, говорят ли с ним любезно, тактично, с желанием помочь или в ответ на вопросы он слышит грубые невразумительные фразы. Если с вами невежливо разговаривает человек из деловой среды, вам придётся проявить весь ваш такт и умение, чтобы сдержаться и не поставить человека на место. Всё же лучше терпеть чужую невежливость, чем самому не быть знакомым с элементарными правилами благопристойности.

Ведение личных телефонных переговоров потребует от вас знания этикета, чувства такта и делового практичного ума с тем, чтобы добиваться выгодной для себя ситуации, не задев партнёра, не обидевшись самому в напряжённых моментах, успев ещё подумать и принять решение.

Правила этикета телефонного разговора сложились почти сразу же после введения телефонной связи в 80-х годах XIX в. Искусство пользования телефоном состоит в том, чтобы максимально использовать предоставляемые им возможности и вместе с тем свести к минимуму ущерб от телефонных разговоров для себя и для всех лиц, с которыми вы взаимодействуете на работе.

В течение последних десятилетий электронная телекоммуникационная техника совершила огромный рывок вперёд. Но техника позитивного использования телефона всё ещё отстаёт. Чаще всего человек нарушает правила этикета, просто не зная, как нужно вести себя в той или иной ситуации. Правильно организовать работу с телефоном – это не только уметь говорить приятным голосом желаемые для собеседника слова, но и быстро найти нужный телефон, выбрать время для беседы, позвонить нужному абоненту в лучшее для него время.

Славянская практика делового общения показывает, что при разговоре по телефону наиболее отчетливо появляются скверные манеры служащих предприятий или фирм. Иногда создаётся впечатление, что разговариваешь по телефону с человеком, который получил первую премию на конкурсе хамов и сквернословов. Если бы мы также неосторожно управляли автомобилем, как пользуемся телефоном, то дальнейшее существование человечества оказалось бы под угрозой. Каждый, кто поднимает трубку, начиная с ночного сторожа и кончая президентом фирмы, принимает участие в создании её репутации. У всех клиентов в результате разговора по телефону должно создаваться впечатление, что его здесь ценят, рады его звонку и сделают всё, что ему необходимо.

Руководство преуспевающих иностранных фирм добивается от своих служащих чёткого соблюдения основных правил делового этикета и, в частности, умения разговаривать по телефону. По данным международного консультанта Дианы Роулэнд японские компании ежегодно тратят 700 млн. долларов на обучение сотрудников этикету и на деловое консультирование. В частности, в «школах дьяволов», подготавливающих служащих среднего звена промышленных и торговых фирм Японии, обучают говорить по телефону вежливо, как в храме, информативно, как при закладке данных в компьютер, коротко, как при отдаче команды идти в атаку. Нарушение делового этикета может обернуться расторжением контрактов, потерей рынков сбыта.

Телефон является наиболее часто используемым средством коммуникации и тем самым представляет собой самый частый источник

«помех» в деловой жизни. Как показывают результаты исследований, из десяти менеджеров девять проводят у телефона, по крайней мере один час в день, а четверо из десяти разговаривают по телефону более двух часов в день.

Нередко использование коммуникационного средства «телефон» ведёт к тому, что возникают ошибки, стоящие больших денежных затрат, времени и труда. Телефон, будучи одним из самых эффективных средств экономии времени, является одним из самых распространённых «поглотителей времени» вообще (парадокс телефона).

Психологи выделяют *десять наиболее встречающихся телефонных «грехов»*:

1. Отсутствует или не ясна цель разговора.
2. Не ведётся заблаговременная подготовка к разговору.
3. Не производится выбор благоприятного времени для звонка.
4. Делается срочный поиск номера необходимого абонента.
5. Осуществляется звонок без предварительной подготовки документов.
6. Заблаговременно не записываются ключевые слова разговора.
7. Не объясняется цель разговора.
8. Наличие монологов вместо выслушивания с постановкой вопросов.
9. Не ведётся последующая запись разговора.
10. Неконкретные договорённости.

7.2 Основные исходные постулаты использования телефона

Ознакомимся с основными исходными положениями (постулатами) рационального использования телефонного разговора:

- краткость, потому что, вступая в разговор с собеседником, мы лишаем его и себя (при нынешней одноканальной связи) возможности контакта с другими абонентами по важным делам. Не следует вести по телефону пустую болтовню. Если вы нуждаетесь в душевной беседе, лучше встретиться с глазу на глаз;

- если инициатор звонка неожиданно включается в распорядок дня собеседника, то тем самым он может нарушить его. Поэтому возникает необходимость в выражениях типа: «Я вас не отвлекаю от дела?», «Простите за беспокойство» и т. д.;

- телефонный разговор должен использоваться преимущественно для того, чтобы решать срочные вопросы;

- не следует говорить о здоровье родных и близких, погоде, вообще касаться тем, не имеющих отношения к решаемой проблеме;

- обычно деловые разговоры следует вести по служебным, но не по домашним телефонам. В том случае, если приходится позвонить домой по

делу, необходимо принести извинения, коротко изложить суть дела и договориться о деловой встрече или служебном звонке. Звонок по домашнему телефону сотруднику фирмы может быть оправдан только самыми вескими причинами;

- звонки домой до 9 часов утра и после 10 вечера являются нарушением элементарного этикета. Для его несоблюдения нужна не терпящая промедления уважительная причина;

- не стоит звонить по делам в выходной день сослуживцам без крайней необходимости;

- нельзя звонить домой незнакомым людям. Если вынужденно приходится это делать, необходимо извиниться, пояснить причину и сообщить кто вам дал номер телефона;

- непозволительно тому, кто звонит, начинать разговор с вопросов: «Это кто?», «Кто говорит?», «Кто у телефона?», «С кем я говорю?», «Как ваша фамилия?». Такие вопросы считаются невежливыми. В этой ситуации чаще всего вы услышите в ответ адекватно неинформативное: «А кто вам нужен?», «Вам кого?», «Что вы хотите?». Чтобы избежать этого диалога, нужно прежде всего назвать себя, а потом выяснить, с кем имеете дело по схеме: «Извините (простите), с кем я разговариваю?». В телефонном разговоре с незнакомым и малознакомым человеком лучше сначала назвать фамилию, а затем имя-отчество, так как это облегчает запоминание имени и отчества, которые являются основной формой общения;

- считается неудобным выяснять третьему лицу личность звонящего, если абонента нет на месте. Лучше обойтись вопросом: «Что ему передать?»;

- прерванный по техническим причинам телефонный разговор возобновляет тот, кто звонил;

- разговор заканчивает тот человек, который его начал. Однако этикет требует, чтобы мужчина опустил трубку после того, как его опустит женщина; молодой человек не может прекратить разговор до того, как закончит говорить человек старше его по возрасту, а подчинённое лицо в служебном разговоре может опустить трубку после того, как это сделает лицо вышестоящее. Иногда последние слова произносит тот, кто получил ответы на свои вопросы, послужившие поводом для разговора. Этикетные фразы, сопровождающие конец телефонной беседы, включают извинение за беспокойство, благодарность за звонок и фразы, сопровождающие прощание. Кстати, при получении справок по телефону (в справочных, бюро находок и т. п.) в заключение говорятся лишь слова благодарности, извинения не употребляются.

Телефонный разговор – это диалог даже в том случае, если один из собеседников долго говорит сам, а другой его лишь слушает. Поэтому не храните молчания и подтверждайте ваше участие в беседе какими-то краткими

нейтральными репликами. Иначе у вашего собеседника может возникнуть опасение, что вас разъединили. Если же такой казус действительно произойдёт, всегда соблюдайте правило: перезванивает, вторично набирая номер, тот, кто звонил, а тот, кому звонили, терпеливо ждёт.

Умение внимательно слушать собеседника необходимо в любой ситуации общения, в условиях телефонного общения – особенно. Выражения: «Да, да... Слушаю... Слышу вас... Понимаю... Конечно... » - необходимые сигналы внимания слушающего.

Каждый, кто к вам звонит, убеждён в важности своего намерения. Поэтому вы должны с каждым обращаться в соответствии с его стремлением. При многочисленных телефонных разговорах для экономии времени будет лучше и эффективнее, если вы заранее отгородитесь от *ненужных звонков* или перенесёте их на другое, более удобное для вас время, для чего:

- проинформируйте всех своих потенциальных абонентов, с которыми вы постоянно имеете дело (подчинённых, коллег, клиентов, друзей и т. д.) о том, когда вам не следует звонить;

- обговорите по возможности время для ежедневных активных (исходящих от вас) телефонных разговоров, тогда их можно будет сгруппировать и соответственно обрабатывать;

- сообщите своим абонентам время, когда вам лучше всего звонить;

- избегайте в конце разговора таких фраз, как: «Позвони мне как-нибудь!»;

- не заставляйте понапрасну ждать своего партнёра, который рассчитывает получить от вас известие, а звоните точно в назначенное (подходящее вам) время, прежде чем он позвонит вам;

- пусть все входящие телефонные звонки идут через вашего секретаря или используйте время от времени автоответчик.

Важнейшим помощником, «ключом» к эффективной деятельности руководителя является хороший секретарь, который может принимать входящие телефонные звонки, сортировать их и в соответствии с приоритетностью переключать на вас. У аппарата должна находиться приветливая, располагающая к себе личность.

Секретарь должен обязательно спрашивать о цели звонка, чтобы определить степень срочности и важности разговора. Каждый действительно деловой партнёр это поймёт, если будет вежливо спрошен. Вручите своему секретарю бланк с критериями, согласно которым входящие разговоры должны быть отклонены, перенесены (повторный звонок) или их следует «пропустить» к вам.

Следует использовать такие не обязывающие формулировки, как: «Ивана Ивановича в настоящее время нет на месте (в пути, обедает), и мы ждём его к ... часам. Не могли бы вы позвонить позже?». Если ваш секретарь

не уверена в том, хотите ли вы соединиться с абонентом, она может передать принятие решения об относительной срочности и важности разговора абоненту: «В настоящее время он очень занят (у него важный разговор). Должна ли я его прервать?» Эта стратегия в большинстве случаев хорошо функционирует, поскольку абоненту становится ясно, что ему хотят пойти навстречу.

Если у вас нет секретаря, целесообразно включить автоответчик. Не говоря уже о том, что у многих людей есть эмоциональное предубеждение против автоответчика, он является всё же средством «второго сорта», поскольку «глушатся» все телефонные звонки без разбора. Однако его преимущество по сравнению с полным отключением телефона состоит в том, что вы после завершения всех дел имеете возможность прослушать сообщения абонентов и перезвонить.

Если у вас нет секретаря или автоответчика, вы сможете защититься от ненужных звонков с помощью таких кратких и точных фраз, как: «Я перезвоню вам позже» или «Пожалуйста перезвоните мне в ... часов». Это эффективный метод рационального использования телефонных переговоров, так называемый «обратный» (*ответный*) звонок. Даже если абоненту не очень подходит время для обратного звонка, он с ним согласится.

Известно высказывание одного менеджера о методе обратных звонков: «Никто не рассчитывает на то, что врач или хирург прервёт приём или операцию и подойдёт к телефону. Никто не попросит к телефону адвоката во время судебного разбирательства или профессора во время лекции. Почему же можно ожидать от делового человека, что он «всегда готов», когда звонит телефон?»

Метод обратного звонка даёт вашему секретарю возможность подготовить необходимые для переговоров материалы, в результате чего сокращается общее время телефонного разговора. Если абонент назвал цель звонка, то вы выигрываете время, обдумав в промежутке свой ответ.

Исходящими звонками легче манипулировать, чем входящими. Самый рациональный метод – сводить исходящие звонки в так называемые телефонные блоки. Выберите два временных промежутка, например, ближе к полудню или к вечеру, когда вы сможете «отработать» свои телефонные разговоры все вместе или сериями, предварительно подготовившись к ним.

Преимущество такого «серийного производства» перед многочисленными разрозненными телефонными звонками состоит в том, что вам надо лишь один раз подготовиться и вы можете разом выполнить однородную работу. Испробуйте этот метод и вы убедитесь в том, какие в нём скрываются возможности рационализации, но следите за тем, чтобы ваши телефонные блоки были не слишком продолжительными (примерно 30 мин.),

так как иначе ваш телефон будет постоянно занят и звонящие к вам потеряют терпение.

Таким образом, вы будете вести не бессистемные разговоры «между прочим», а нацеленные, планомерные и потому более эффективные. Ваша концентрация будет значительно выше, и вам не будут мешать входящие звонки (поскольку вы заблокируете свою линию). Если вы заранее определите цель разговора, вы сразу сможете начать обсуждение важных вещей. Вы не истратите время на поспешный поиск во время разговора необходимых документов, поскольку всё заранее приведено в порядок. Таким образом, вы сможете сэкономить много времени.

Для ускоренной подготовки одного или нескольких телефонных разговоров вы можете использовать план дня. Помечайте вопросы, подлежащие выяснению по телефону, а также, при необходимости, их результаты.

«Мелкие» телефонные звонки, которые приходится делать в течение одного или нескольких рабочих дней, должны осуществляться в блоке в непроизводительное время, когда они не могут нарушать ход работы. Используйте «холостые» промежутки времени и другие паузы между отдельными делами или совещаниями, чтобы сделать нужные звонки.

Пользуйтесь телефоном антициклично, то есть не в рабочие часы пик. Тогда вы сможете дозвониться до своего партнёра. Наиболее благоприятными для телефонных звонков промежутками может являться в отдельных организациях время с 8.00 до 9.30; с 13.30 до 14.00; после 16.30.

Предварительные размышления, которые не приводят к телефонному разговору, ценнее, чем телефонный звонок без цели или результата. Поэтому перед каждым звонком дайте ответы на три принципиальных вопроса:

1. Имеется ли однозначная потребность в разговоре?
2. Обязательно ли знание ответа абонента для того, чтобы прийти к соглашению?
3. Существует ли возможность последующей встречи с партнёром (абонентом)?

Позаботьтесь *о выборе правильного момента* для своего разговора:

- Выясните самое лучшее время для звонка, чтобы не отрывать партнёра от дела. Установите это время в конце предыдущего телефонного разговора или при личной встрече.

- Предупреждайте о своём звонке заблаговременно. Многие из ваших деловых партнёров будут за письменным столом ждать вашего звонка, если вы заранее укажете (с помощью письма, телекса, секретаря) точное время. Вы сэкономите время, средства и ускорите решение соответствующего вопроса.

- Готовьтесь к своим звонкам по-деловому и содержательно.

- Важной предпосылкой успешного телефонного разговора является его подготовка.

- Настройтесь на партнёра и сконцентрируйтесь на ведении разговора.

Подготовку к разговору облегчат вам приведенные ниже вопросы на соответствующем бланке.

1. Чего я хочу достичь (установить общие и промежуточные цели разговора)?

2. Кому я хочу позвонить (фамилия, подразделение, функция, номер телефона)?

3. Когда я хочу позвонить (в утренние часы, в обеденное время, в конце дня, в скользящее время)?

4. Какие вопросы я хочу задать (записать основные пункты)?

5. Какие документы мне потребуются (картотека клиентуры, корреспонденция, обзор, отчёт и т. д.)?

6. Какие документы потребуются моему партнёру (корреспонденция, проспекты, акты)?

Несколько конкретных советов по ведению телефонного разговора.

В деловой практике на вызов абонента, снимая трубку, необходимо назвать организацию, свою должность и фамилию, тем самым вы сокращаете время звонящему, позволяя ему моментально сориентироваться в ситуации.

Если звоните вы, то этикет телефонного общения обязывает вас поздороваться и представиться, прежде чем начать разговор, даже если вас узнали по голосу. Начинайте приветствие словами «Здравствуйте» или «Добрый день (утро или вечер)». Если приветствие сделано невнятно, клиенты зачастую прерывают разговор, решив, что ошиблись номером.

В различной литературе лингвисты приводят более 40 способов вежливо начать разговор. Можно сказать: «Вас беспокоит...», «С вами говорит...». Есть весьма распространенные варианты продолжения беседы: «Вынужден обратиться к вам...», «Мне стало известно, что...», «Мне поручено...». Хорошо бы с самого начала уточнить, располагает ли ваш собеседник временем на разговор с вами.

Чтобы избежать ненужных потерь времени, используйте простые фразы, старайтесь избегать сложных причастных и деепричастных оборотов. Ваша речь должна быть лаконичной и понятной собеседнику, оформлена таким образом, чтобы в ответ не могли слышать короткие фразы типа «да», «нет».

Иногда абонент хочет получить у вас какую-либо информацию или справочный материал, на поиск которого требуется время. В этом случае лучше не заставлять человека ждать у телефона, а выяснить, куда и когда ему удобнее перезвонить.

Содержание телефонных разговоров не доверяйте только своей памяти. Приучите себя к тому, чтобы записать хотя бы такие данные, как имя и

фамилия, должность и место работы абонента, дату и время, номер телефона и краткое содержание всех важных разговоров. Не используйте для записок клочки бумаги и листки календаря, прибегайте к помощи телефонной книги или ежедневника.

7.3 Социально-психологические рекомендации по эффективному использованию телефона

Ниже приводятся некоторые социально-психологические рекомендации по эффективному использованию телефона в профессиональной деятельности:

1. При выполнении срочной, не терпящей отлагательства работы, возможны два варианта обращения с зазвонившим телефоном: а) не снимать трубку совсем либо отключить телефон вовсе (для чего заблаговременно установите у вас штепсельный разъём); б) снять трубку и вежливо сказать: «Будьте любезны, позвоните мне тогда-то. Сейчас я занят очень срочным делом».

2. Если вы руководитель и сидите в одной комнате со своими подчинёнными, а телефон у вас один на всех, то обычно телефон ставят на стол старшего по должности, но это неизбежно мешает ему работать и он по сути дела, нередко превращается в «секретаршу» у собственных подчинённых. И даже престижные соображения не оправдывают такую метаморфозу. Поэтому, если в комнате сидят несколько сотрудников различного ранга, телефон лучше ставить на стол самого младшего по должности. В ином случае самый оправданный вариант - поочерёдная установка аппарата на стол каждого из сидящих в комнате. Это распределяет «время общения» с телефоном и снимает нервозность в комнате при каждом звонке.

3. Если вы разговариваете в комнате, где сидят ваши коллеги, не пытайтесь замаскировать от них содержание своего разговора – в большинстве случаев вам это не удастся. Поэтому, если предмет разговора достаточно деликатен, найдите возможность поговорить наедине.

4. Снимать трубку лучше всего после первого или второго звонка и не позже четвёртого. Такой диапазон вполне достаточен для того, чтобы дописать начатую фразу или сказать сидящему у вас в кабинете посетителю: «Извините». Если же вы звоните кому-либо домой, то подождать можно до пятого или шестого гудка, так ваш друг или знакомый может находиться в другой комнате, на кухне, в ванной комнате и не иметь возможности быстро подойти к телефонному аппарату.

5. При снятии трубки с зазвонившего телефона заменяйте нейтральные отзывы типа: «Да», «Алло», «Слушаю» более информативными: «Доброе утро. У телефона Иванов Иван Иванович. Фирма «Полус»». Это устраняет ошибки

и путаницу, что в конечном счёте экономит время. Кроме того, тот кто взял трубку, задаёт деловой тон всему разговору.

6. Далеко не все, сняв трубку, сохраняют тот же уровень громкости, то же спокойствие, ту же непринуждённость, с которыми они только что вели личную беседу у себя в комнате. Немало людей повышают свой голос каждый раз, когда сами плохо слышат собеседника, тем самым отвлекая от работы других сотрудников. Кроме того, громкая речь по телефону часто менее разборчива, поскольку параметры микрофона и телефона выбраны с расчётом на оптимальный уровень громкости. Поэтому лучше не повышать голос самому, а попросить абонента говорить громче и спросить при этом, как он слышит вас.

7. При вызове по телефону отсутствующего в данное время сотрудника рекомендуется не ограничиваться простой информацией факта его отсутствия - «Его нет», а дать оптимальный ответ примерно такого типа: «Его нет. Будет тогда-то. Может быть, ему что-нибудь передать?» И если вас действительно попросят что-нибудь передать, не полагайтесь на память, а лучше сразу напишите записку и положите её на стол коллеге.

8. Записывайте нужные телефоны с обязательным указанием фамилии, имени и отчества, учреждения или того конкретного дела, по которому вы связаны с конкретным человеком. При этом придерживайтесь следующих правил:

- не задерживайте собеседника и делайте первичную запись на календаре, а затем переносите её туда, где ей следует находиться;

- любой номер телефона, которым вы заведомо воспользуетесь больше двух-трёх раз, должен быть записан в книжке;

- раз в пол года просматривайте книжку и цветным карандашом вычёркивайте номера, которые больше не потребуются;

- каждые год-два меняйте записную книжку, а старые не выбрасывайте.

9. Для ответственных телефонных разговоров (междугородний, вышестоящему руководству и т. п.) следует предварительно набросать перечень вопросов, чтобы в волнении или в спешке не упустить отдельные важные моменты.

10. Старайтесь звонить своему абоненту во второй половине дня (если не известно другое более удобное время), не сбивайте его с рабочего ритма, когда он с наибольшим успехом решает свои главные задачи с утра.

11. Этика телефонного общения предписывает всегда называть себя прежде, чем начать разговор, даже если Вы рассчитываете, что Вас узнают по голосу.

12. Все разговоры следует вести доброжелательным тоном. Если даже ответ точен и полон, но дан в грубой, нетактичной форме, это наносит ущерб и авторитету работника, и авторитету организации, которую он представляет,

и в конечном итоге отражается на существе дела. Необходимо быть постоянно вежливым, дружелюбным и приветливым. Думайте о других и успех вашего дела будет обеспечен.

13. Если у вас есть секретарь, поручайте ему помнить тот круг лиц и организаций, с которыми вас следует соединять в определённое время. Кроме того, секретарь должен представлять характер вопросов, входящих в компетенцию руководителя и других работников организации, и направлять абонента к соответствующему сотруднику.

14. Запись телефонограмм ускоряется и становится безошибочной, если к телефонной сети подключён диктофон.

7.4 Построение делового разговора

7.4.1 Если вы звоните по телефону...

Зная правила телефонного этикета, умея хронометрировать беседы по телефону, выясним, как же все-таки строится деловой разговор, *если вы звоните по телефону...*

До разговора: Подумайте, так ли необходим этот разговор. Определите его цели. Организуйте всё как для выступления. Имейте под рукой бумагу, карандаш, календарь и нужные для разговора материалы. Избавьтесь от всех отвлекающих моментов и сосредоточьтесь. Не набирайте номер телефона «по памяти», если не уверены в его точности. При наборе номера телефона следует выждать ответа в течение отрезка времени, по длительности не превышающего шести длинных гудков.

Если вы набрали неверный номер, не спрашивайте «Какой ваш номер?», а извинитесь и уточните: «Простите, ваш номер такой-то?» Нетактично также превращать случайного абонента в справочное бюро: «Это не облздрав? А телефона облздрави вы случайно не знаете? Нет? Может, скажите номер поликлиники вашего района?» Чаще всего такие вопросы вызывают справедливое недовольство у отвечающего.

Во время разговора: Не пейте, не ешьте, не курите и не жуйте жевательную резинку. Посторонние звуки и нечленораздельная речь создают о вас плохое впечатление. Сняв трубку не переспрашивайте, куда вы попали, а поздоровайтесь и представьтесь следующим образом: фамилия, отдел, предприятие (город). Говорите прямо в трубку. Произносите слова чётко. Используйте яркий, живой язык. Выясните, с тем ли человеком вы говорите, который вам нужен. Попросите позвать к телефону нужное вам лицо. Эту просьбу надо сопровождать вежливыми словами: «Пригласите, если не трудно, того-то», «Будьте добры, позовите к телефону того-то», «Того-то, если можно, пожалуйста». Если не оказалось на месте нужного человека или он не

может подойти к телефону, необходимо попросить передать собеседнику, что вы звонили и указать по какому телефону и в какое время вас можно легко найти.

Обращаться к поднявшему трубку «женщина», «мужчина», «девушка», «дедушка» не следует: вы же не видите, кто именно на другом конце провода, а голос может подвести. Лучше безличное обращение: «Будьте любезны...», «Извините...», «Скажите, пожалуйста...», «Простите...». Не стоит обращаться на «ты», даже если вам показалось, что ответил ребёнок: впечатление может быть ошибочным.

Спросите, есть ли у собеседника время для разговора или лучше перезвонить попозже. Никогда не спрашивайте: «Вы заняты?» Вы звоните в удобное для вас время и не надо обижаться, если после обычных приветствий вы услышите: «Я сейчас крайне занят и прошу перезвонить через 30 минут».

Если предстоят длительные телефонные переговоры, то желательно назначить их на такое время, которое будет удобно для вашего собеседника. При общении с очень занятыми людьми надо договориться о «телефонном времени» и строго ему следовать. Ведь рабочее время у вашего собеседника может быть расписано по минутам, и, позвонив позже, вы нарушите всё его расписание. Если уж по какой-либо причине вы опоздали, то следует извиниться и попросить отложить разговор на удобное для собеседника время.

Если вы договорились о звонке партнёру, то это обещание надо обязательно выполнить. Желательно перезвонить при первой возможности и не позднее, чем в течение суток. Этикет не допускает «повисших звонков». Они оставляют неприятный осадок и создают вам репутацию человека, который не заинтересован в контактах. Если обстоятельства изменились и вы уже не нуждаетесь в контактах с данным собеседником, то и в этом случае телефонный этикет обязывает вас перезвонить, извиниться за причинённое беспокойство и сообщить, что вопрос уже решён.

Постарайтесь создать положительное настроение. Не возражайте «в лоб» собеседнику, если желаете добиться благоприятного исхода разговора. Внимательно слушайте собеседника. Не прерывайте его. Говорите спокойным голосом, не кричите. Попробуйте придать своему голосу приятную интонацию. Чаще улыбайтесь! Если надо, держите перед собой зеркало, чтобы проверить - улыбаетесь ли вы или нет. Собеседник этого не видит, но чувствует. Улыбка придаёт вам уверенность в себе и словно говорит: «Я настроен доброжелательно». Когда искренне улыбаешься, на твоём лице появляется выражение дружеского расположения к собеседнику, а это значит, что вы не можете в это время быть рассерженным, испуганным или враждебно настроенным. Человек на другом конце провода отлично улавливает все оттенки голоса и, будьте уверены, ответит взаимным расположением.

Очень часто приходится «вытягивать» из клиента дополнительную информацию. Для этого используйте вопросы, начинающиеся с: «что, когда, где, кто, как», но избегайте «почему», так как оно содержит оттенок недоверия. Уяснив запросы клиента, вы начинаете убеждать его в преимуществах вашего предложения.

Считается в высшей степени бестактностью, когда мужчина звонит женщине или женщина мужчине и при этом не представляется супругу или супруге абонента, если кто-нибудь из них, а не сам абонент, снял трубку.

Избегайте монотонности, меняйте интонацию и темп разговора. Не говорите слишком быстро или медленно, попробуйте «подстроиться» под темп, громкость и интонационные особенности собеседника. Не занимайтесь точным копированием, иначе это может вызвать обратную реакцию, партнёр подумает, что вы его передразниваете, а это приведёт к полной потере контакта. Лучше обратить внимание на тонкие нюансы, характерные вводные слова, общие интонационные особенности. Быть хорошим собеседником - значит быть созвучным партнёру. Если вам удалось подстроиться, вас лучше понимают и с вами чаще соглашаются, даже когда вы решаете спорные вопросы. Созвучность партнёру вызывает симпатии и доверие на подсознательном уровне.

Беседа станет более эффективной, если вы будете вовлекать в неё партнёра. После нескольких фраз о целях вашей беседы спросите его мнение по данному вопросу. Выбирайте простые и общепринятые слова, избегайте напыщенных и туманных формулировок. Непривычные слова лишь сбивают с толку, запутывают и вызывают агрессию.

Совершенно не стоит формировать негативное мнение о ваших коллегах. Партнёр может перенести это отношение на фирму в целом, что совершенно не желательно.

Постарайтесь нарисовать перед собеседником яркую картину предлагаемого. Если вам удастся подкрепить его слуховые впечатления образными зрительными, это повысит эффективность вашего общения. Яркие образы хорошо запоминаются. Апеллировать к зрительной системе необходимо особенно в тех случаях, когда собеседник часто использует слова: видим, очевидно, рассматривать, с моей точки зрения, перспективы, в фокусе и т. д. Достучаться до такого человека легче всего, говоря на его родном языке зрительных образов.

Не стоит обсасывать одно и то же в течение продолжительной беседы. Слушатели сбиваются, отвлекаются и чувствуют раздражение, если вы повторяете несколько раз одну и ту же мысль.

Так как вы не можете видеть выражение лица абонента, задавайте вопросы, чтобы убедиться, что вас понимают. Вы можете после каждого пункта подводить итоги. Позвольте собеседнику задавать вопросы.

Не переоценивайте способности собеседника понять специальную терминологию. Избегайте жаргонных выражений типа «добро», «идёт», «привет» и др. Если собеседник вас не понимает, не раздражайтесь и не повторяйте сказанное теми же словами, найдите новые. Неправильный тон в начале разговора может существенно повлиять на его эффективность, вызвав ответную реакцию собеседника. Акустической особенностью телефонного разговора является эффект зеркальности: если вы говорите тихо, то и отвечать вам будут вполголоса, напротив, если говорите громко, то и ответ тоже будет дан повышенным тоном.

При телефонном общении не употребляйте труднопроизносимые слова, говорите отчётливо, не торопясь, делая паузы для внимательного выслушивания собеседника. Тональность речи должна быть от средней до низкой. Помните, что слова со сходными окончаниями или гласными могут по телефону звучать одинаково (например, пятнадцать и шестнадцать). Имена и фамилии, которые плохо воспринимаются на слух, нужно произносить по слогам или даже передавать по буквам. Будьте осторожны при передаче служебной информации по телефону, подумайте, не является ли она конфиденциальной.

Во время междугородного телефонного разговора назовите город из которого звоните, затем себя и учреждение. Потом скажите, кого и по какому вопросу требуется пригласить для разговора. Если нужный человек отсутствует, повторите свои данные для записи и точно укажите, когда будете повторно звонить. Для междугородних переговоров особенно нужны краткость (говорить только по существу), точность и чёткость изложения вопроса. В конце разговора уточните: кто, что, когда дальше будет делать.

После разговора: Спросите у себя: сказано ли всё нужное? Не следует ли передать кому-либо это сообщение? Точно запишите итог разговора: о чём вы договорились с собеседником. Запишите, что обещали сделать и на когда. Сделайте необходимые заметки в еженедельнике.

Не забывайте поблагодарить вашего собеседника за уделенное вам внимание, независимо от того, звонили вы ему или он вам. Последняя фраза должна остаться в его памяти, поэтому скажите напоследок что-нибудь ласковое: «Всего вам хорошего», «Спасибо за ценную информацию», «Сердечно благодарю вас за помощь... Извините за беспокойство», «Всегда приятно иметь дело с такими симпатичными (привлекательными, профессиональными, обязательными и др.) людьми!» или «Очень рад вас слышать. Звоните почаще, особенно с такими приятными сообщениями».

Помните, что невидимая по телефону улыбка каким-то чудесным образом передаётся вашему собеседнику, изменяя тембр голоса и интонации. А поэтому расставаться лучше с улыбкой и добрыми напутствиями. Такое

«эмоциональное поглаживание» - залог вашего успешного общения в будущем.

7.4.2 Если вам звонят по телефону...

Всегда рядом с телефоном держите карандаш и бумагу.

Никогда не снимайте телефонную трубку, если вы заняты. В противном случае вы вынуждены будете сказать клиенту что-то вроде: «Подождите минутку», а это создаст у него впечатление, что его проблемы безразличны фирме. Не употребляйте категорических утверждений и не навязывайте свои решения клиенту. Недопустимо, например, говорить: «Позвоните завтра». Предоставьте клиенту право выбора.

Нельзя после звонка поднимать и тут же класть трубку на рычаг аппарата, давая этим понять абоненту, что вы заняты (или идёт совещание). Такой приём – свидетельство вашей низкой культуры и к тому же не даёт желаемого результата: абонент будет звонить ещё и ещё раз, полагая, что неисправен аппарат. Правильным будет ответ: «Извините, идёт совещание, позвоните через 15 минут».

Снимать трубку уместно после второго звонка. По скорости реакции на звонок клиент будет судить о степени заинтересованности сотрудника. Поднимая трубку, медленно выдохните.

Подняв трубку, не ждите, пока звонящий назовёт себя. Дружелюбно поздоровайтесь, представьте свою фирму, свою должность и себя: «Добрый день. Фирма «Уголь Украины». У телефона сотрудник отдела сбыта Иванов Иван Иванович». Это оставляет приятное впечатление, создаёт обстановку доверительности и позволяет привыкнуть к голосу абонента. Собеседник будет знать, с кем он разговаривает и ему будет легче представиться в свою очередь, а затем высказать свои предложения или вопросы.

Запишите сразу фамилию звонившего и его проблему. Немедленное представление побуждает звонящих сразу же перейти к цели звонка и избавляет вас от необходимости спрашивать об этом. Если позвонивший не представился, попросите его об этом. Если вы не можете сразу ответить на вопрос, то передайте содержание разговора человеку, знающему данную проблему. Спросите, может ли собеседник подождать. Если для этого потребуется много времени, сообщите об этом собеседнику и спросите, может ли он ещё подождать или лучше перезвонить попозже. Выяснив вопрос, поблагодарите и извинитесь за то, что заставили его ждать. Если позвонивший агрессивен, не воспринимайте его поведение как выпад против вас и не раздражайтесь сами: очевидно у такого поведения есть причина, постарайтесь её понять. Если передаёте сообщение своему коллеге, предварительно коротко объясните ситуацию.

Если кто-то ошибся номером, отвечайте вежливо. Вспомните, как часто ошибаетесь вы сами. Спокойно и корректно укажите на ошибку: «Простите, вы ошиблись номером...», «Вы не туда попали...». Чаще всего в этом виновата бывает автоматика. Даже если вы очень рассержены, не стоит кричать и грубить.

Не раздражайтесь на лавину звонков, поднимайте трубку каждый раз, потому что именно этот, тридцать пятый звонок, может оказаться судьбоносным в плане выгоды для вашего дела.

Постарайтесь не вести несколько телефонных разговоров одновременно, несмотря на то, что аппаратура вам позволяет делать это. Отсутствие собеседника в трубке чувствуется моментально и очень остро. Поэтому, если вы не можете разговаривать в данный момент, предложите абоненту оставить вам его номер телефона, чтобы перезвонить ему в удобное для него время. Если же вы попросите подождать его несколько минут, не вешая трубку, он себя почувствует лишним и разговор прервёт, скорее всего.

Если звонит телефон в то время, когда вы говорите по другому телефону, то следует снять трубку, сообщить, что вы заняты и выяснить у второго собеседника будет ли он ждать окончания первого разговора или вы перезвоните ему через некоторое время. Сообщение первому клиенту о том, что вам необходимо переговорить с другим человеком, позволит вам закончить первую беседу.

Если разговор с первым собеседником очень ответственен и в порядке исключения вы решили не снимать трубку второго телефона, то разрядить обстановку может ваша фраза: «Это звонит второй телефон, но я не могу прервать разговор с вами. Не беспокойтесь, если нужно, то мне перезвонят позднее».

Если разговор с собеседником затягивается, то полезно периодически спрашивать у собеседника: «Есть ли у вас время для продолжения разговора?»

Во избежание недоразумений, часто возникающих в деловой среде, конспектируйте каждый ваш телефонный разговор. Обязательно заведите книжку, предназначенную для таких записей. К сожалению в наши дни увеличилось количество людей, много обещающих, а потом не выполняющих ровно ничего из того, что наговорили. Поэтому записывайте дату и содержание разговора – это может помочь и вам, и вашим партнёрам.

При разговоре весьма полезно проверять, правильно ли воспринимаются обоюдные сообщения выражениями типа: Вы меня слышите? Простите, я не ошибся? Простите, правильно ли я вас понял? Не могли бы вы повторить? Повторите, пожалуйста, как вы меня поняли? Будьте добры, уточните номер квитанции? Итак, как мы с вами договорились?

Такие реплики обеспечивают непрерывность разговора и являются оправданными.

В разговоре с клиентом полезно прибегать к следующим фразам: «Чем я могу помочь вам?» или «Могу ли быть вам полезен?». Грубая форма общения может отбить охоту у потенциального клиента обращаться в указанную фирму. Если нужный сотрудник отсутствует, то необходимо вежливо извиниться и указать время, когда он будет на рабочем месте.

В телефонных переговорах лучше избегайте следующих выражений: «Привет», «Вам кого?», «С кем я разговариваю?», «Что вам нужно?», «Что вы хотите?», «Говорите», «Все обедают», «Никого нет на месте», «Я не знаю». Если в процессе беседы вы случайно чихнули, то следует извиниться перед собеседником.

Как следует поступить, если вы беседуете с посетителем и в это время раздаётся телефонный звонок. Есть несколько вариантов решения этой дилеммы. Правила этикета предписывают не прерывать беседу телефонными разговорами. Следуя этикету, необходимо сначала извиниться перед посетителем, снять телефонную трубку, поздороваться с телефонным абонентом, сообщить название фирмы, свою фамилию, указать, что ведёте беседу с посетителем и договориться о переносе разговора. В результате ваш посетитель увидит, что для беседы с ним вы откладываете другие дела. Этим вы подчёркиваете, что относитесь к посетителю с большим уважением. Если вы будете прерывать беседу разговорами по телефону, то будете выглядеть невоспитанным. Если вы уже заканчиваете разговор со своим гостем, нужно попросить телефонного собеседника немножко подождать, не вешая трубки. Если же вы чувствуете, что разговор продлится ещё минут 10 – 15 и он достаточно серьёзен, не возбраняется попросить звонящего перезвонить ещё через четверть часа, когда вы освободитесь. Только не делайте этого, если ваш телефон перегружен и дозвониться вам – целая проблема! Если же вы ведёте служебный приём и к вам один за другим идут люди, то любой телефонный звонок будет некстати. В подобной ситуации проще и деликатнее записать номер телефона позвонившего вам человека и пообещать позвонить ему после очередного посетителя. И главное – не забыть потом выполнить своё обещание.

Очень важно вежливо закончить разговор. Рекомендуем воспользоваться следующими фразами: «Простите, что вас прерываю, но я боюсь опоздать на заседание», «Очень приятно с вами беседовать, но я обязан позвонить в другую организацию. Могу ли я позвонить вам позже?» Если таких привходящих обстоятельств нет, то для завершения телефонного разговора можно сослаться на большую занятость, на необходимость завершить ранее начатую работу.

7.5 Техника речи

При разговоре по телефону единственным средством самовыражения является *голос*. Исключительно по голосу слушатель составляет своё мнение о собеседнике, его эмоциональном состоянии и создаёт его мысленный образ, строя догадки о возрасте, внешности и способностях.

Специалисты выделяют несколько существенных характеристик голоса. Одной из них является *скорость речи*. Оживлённая, бойкая манера говорить, умеренный темп речи свидетельствует об активности человека, его импульсивности и уверенности в себе. Спокойная манера разговора указывает на невозмутимость, рассудительность, серьёзность. Заметные колебания скорости речи выдают неуравновешенность, неуверенность, легкую возбудимость человека. Лучше всего говорить медленно, в таком темпе, как если бы собеседник сидел напротив. Такой темп речи значительно эффективнее скороговорки. Мчащийся на повышенной скорости водитель провоцирует дорожные происшествия, которые тормозят всё движение, а спешка во время телефонного разговора ведёт к тому, что постоянно приходится переспрашивать: «Простите, я не расслышал» или «Вы не могли бы повторить? Очень плохо слышно». Подобный разговор так же неэффективен, как разговор с некомпетентным собеседником.

Запомните: когда вы быстро говорите по телефону, это выдаёт вашу неуверенность в себе. Неспешный разговор, как и во время обычной беседы, свидетельствует о том, что вы уверены в себе и владеете ситуацией. Умение вести телефонный разговор в значительной степени заключается в том, чтобы вовремя сделать паузу и тем самым предоставить возможность другой стороне высказать своё отношение к рассматриваемому вопросу.

Важной характеристикой голоса является его *громкость*. Сильно звучащий голос, как правило говорит о целеустремлённости и напористости личности. Хотя это может быть и признаком кичливости, высокомерия, агрессивности и самодовольства. Тихий голос указывает на скромность, сдержанность и тактичность. Резкие изменения силы голоса свидетельствуют о взволнованности человека. Не стоит забывать, что громкость зависит и от качества связи. Кроме того, часто люди повышают голос, когда сами плохо слышат.

Слишком громкая и напряжённая речь может создать иллюзию давления на собеседника и вызвать нежелательную нервозность в общении. Находясь в другом эмоциональном тоне, человек на подсознательном уровне будет противодействовать ему и стремиться немедленно прервать взаимоотношения с «агрессором». Если вам плохо слышно, лучше спросите, как вас слышат, и попросите говорить отчётливо и громче.

Ясное, отчётливое и членораздельное *произношение слов* указывает на внутреннюю дисциплину говорящего и потребность в ясности и определённости. Неясное, непонятное и расплывчатое произношение

свойственно уступчивым, неуверенным, мягким и безвольным людям. Поэтому следует обращать внимание на чёткость артикуляции своей речи.

Немаловажной в общении является *высота голоса*. Очень высокий звук голоса (фальцет) говорит о скорее всего рациональной и практичной натуре, а очень низкий (грудной) голос – о более эмоциональной и впечатлительной. Высокий и пронзительный голос является признаком волнения и страха, а низкий – расслабленности и покоя.

Следует обращать внимание на ритмические составляющие языка. Размеренность речи, плавное произношение слов говорит о богатстве внутреннего мира и сдержанности в его внешних проявлениях, хорошем настроении вашего собеседника. Ускорение темпа беседы указывает на возникшее напряжение. Медленный темп более подходит для доверительной беседы.

Попробуйте записать свой телефонный разговор на магнитофон и прослушайте его. Как всякое прослушивающее устройство, телефон сильно искажает и без того неизвестный и не познанный вами собственный голос. Поэтому телефон может подчёркивать нежелательные, неприятные для слуха нюансы вашей речи. Проанализируйте звучание вашего голоса и определите, что в нём приятного, и что следовало бы изменить.

Обратите внимание на свою *позу* при телефонных беседах. Не стоит сидеть на стуле сгорбившись или восседать откинувшись назад, скрестив ноги или высоко подняв их, так как эти позы затрудняют дыхание. Не следует раскачиваться на стуле или кресле в момент важного разговора по телефону. Постарайтесь принять позу, которая удобна для вас при публичных выступлениях. Сядьте прямо. Хотя вас и не видят, хорошая поза делает вас бдительным, а ваш голос живым и интересным. Сильно обопритесь на пятки, независимо от того, сидите вы или стоите, расслабьтесь, расстегните неудобную или тесноватую одежду, слегка расслабьте галстук.

Если вы по привычке опускаете либо подымаете голову во время разговора, то голос при этом может звучать несколько принуждённо. Во время разговора по телефону не рекомендуется сутулиться, так как помимо нежелательных последствий для осанки – будете выглядеть старше и толще – это делает голос менее энергичным и ярким. Разговаривая, всегда держите голову так, чтобы чувствовать себя комфортно; голова и шея при этом должны быть расслаблены. В случае усталости полнее используйте артикуляцию, избегая напряжения в горле.

Если требуется отстаивать свои позиции, нужно, чтобы голос звучал значимо и решительно, для этого разговаривайте стоя. В этом положении энергия используется несколько иначе, чем сидя; если вам предстоит долгая непринуждённая беседа с приятелем, то удобнее говорить сидя, при этом голос будет звучать раскованнее. Стоя же чувствуем себя более напористо и

решительно, поэтому встав во время разговора, вы добавите своему голосу уверенности.

Считается, что правое полушарие головного мозга контролирует интуицию и воображение, а левое полушарие – логическое и структурное мышление. Если разговаривая по телефону, вы слушаете правым ухом, то при этом лучше «настраиваетесь» на собеседника и сочувствуете ему, но если следует сделать логический вывод либо проанализировать предложение, трубку лучше приложить к левому уху.

Если необходимо предложить собеседнику что-нибудь по телефону, рекомендуется приберечь наиболее выгодный для вас вариант напоследок. Дело в том, что все мы из осторожности или чтобы помучить собеседника отклоняем первое (по нашему мнению, самое важное для него) предложение и принимаем следующее. Попытка зрительно представить собеседника способствует оживлению вашего телефонного сообщения.

И наконец, не переживайте слишком сильно, если что-то в речи вам не нравится. В конце концов, важнее всего то, что вы скажете. И если вы сумеете довести до собеседника смысл своего предложения, от которого он не смог отказаться, то от радости он забудет, что в начале беседы вы слегка запинались.

Старайтесь не использовать телефон для примирений и поздравлений, если есть возможность личной встречи. Если вы здоровы и крепки, не следует выражать сочувствие или соболезнование по телефону: необходимо личное присутствие и участие. Исключение может быть сделано только для тех, кто болен и сам нуждается в помощи.

Несколько замечаний о *культуре речи*. Правильная речь – это сочетание верного тона, произношения, громкости и точного подбора слов. Необходимо всегда помнить, что речевой этикет не допускает нецензурных выражений. Хотя эти выражения можно слышать в рабочей обстановке, но каждый человек должен строго контролировать свою речь и поведение. Если вы сильно расстроены или сердиты, то и при таких обстоятельствах важно уметь сдерживать себя. Вас могут слышать ваши потенциальные клиенты, ваши покупатели, ваши подчинённые и начальники. Помните, что ваша речь отражается и на ваших сотрудниках и на вас самих.

Очень важно правильно говорить, то есть произносить слова. По тому, как вы говорите, ваш собеседник составляет о вас мнение. Поэтому напоминаем вам, что, например, все формы глагола «звонить» произносятся с ударением на последнем слоге: звонит, звонят, звонишь, а не на первом, как очень часто можно услышать. Неприемлемо в официальной речи использовать для замены глагола «звонить» просторечные формы «звякнуть», «брякнуть».

Существуют *выражения, которых следует избегать* при телефонных разговорах, чтобы о вашей фирме не сложилось превратного представления. К такого рода телефонным табу, в частности, относятся:

- «Я не знаю». Никакой другой ответ не может подорвать доверие к вашей фирме столь быстро и основательно. Прежде всего вы расписываетесь в своей никчемности, а ваша работа заключается в том, чтобы знать – именно поэтому вы занимаете своё место. Если же вы не в состоянии дать ответ вашему собеседнику, то хотя бы ответьте, что задан сложный вопрос, для ответа на который потребуется время, а можно сказать: «Хороший вопрос... Разрешите я уточню это для вас».

- «Мы не можем этого сделать». Если это действительно так, ваш потенциальный клиент обратится к кому-то ещё, и, весьма вероятно, что новый его разговор сложится более удачно. Вместо прямого отказа предложите, например, подождать, прежде чем вы поймёте, чем можете оказаться полезным, и попытайтесь найти альтернативное решение или хотя бы частично окажитесь полезным. Рекомендуются в первую очередь сосредоточиться на том, что вы можете сделать, а не на обратном. Не стоит так легко разбрасываться клиентами.

- «Вы должны...». Серьёзная ошибка. Ваш клиент вам ничего не должен. Формулировка должна быть гораздо мягче: «Для вас имеет смысл...» или «Лучше всего было бы...».

- «Подождите секундочку, я скоро вернусь». Задумайтесь, вы хоть раз в жизни успевали со своими делами за «секундочку»? Вряд ли. Скажите вашему собеседнику что-то похожее на правду: «Для того чтобы найти нужную информацию, может потребоваться две – три минуты. Можете подождать?»

- «Нет», произнесенное в начале предложения, невольно приводит к тому, что путь к позитивному решению проблемы усложняется. Универсальных рецептов, чтобы избавиться от «отрицания», нет. Каждую фразу, содержащую несогласие с собеседником, следует тщательно обдумывать. Например, для отказа клиенту, требующему денежного возмещения за некачественный товар, подходит объяснение типа: «Мы не в состоянии выплатить вам компенсацию, но готовы заменить...».

Не давайте выхода вашим отрицательным эмоциям. Вашему собеседнику вряд ли будет интересно, что за пару минут до этого вы имели неприятный разговор с шефом или произошли неприятности в семье. Если же плохое настроение не покидает вас, сделайте глубокий вдох и сосчитайте до десяти, чтобы успокоиться. Грубый ответ может отбить охоту у потенциального клиента обращаться в вашу фирму.

Поднимая трубку, настраивайте себя на то, что у вас «всё хорошо», особенно если у вас настроение неважное. Выработайте в себе привычку быть дружелюбным при ведении телефонных разговоров. Почему-то многие люди

разговаривают по телефону грубо, хотя в личной беседе ведут себя вполне тактично.

Не реагируйте на невежливого собеседника, требуйте вежливости только от себя. Никогда не позволяйте себе раздражаться. Всегда относитесь к собеседнику с сочувствием и пониманием. Вашими главными принципами должны быть вежливость, доверительный тон, оптимизм. Придерживаясь их, вы легко добьётесь того, что ваш собеседник поведёт разговор в нужном вам тоне.

А как поступать во время неприятных телефонных разговоров, например, при *выслушивании жалоб*? Во-первых, во время разговоров не бывает «неприятных» людей. Даже закоренелый жалобщик принадлежит к роду человеческому и в этом качестве заслуживает снисхождения. Во-вторых, тот, кто жалуется по телефону вовсе не зол на вас, он просто взволнован. Вы первым попались ему под руку и потому стали «козлом отпущения». Думайте о себе как о психотерапевте, который призван помочь ближнему, приняв на себя первую волну его гнева. Не принимайте эти жалобы на свой счёт. Не говорите ему: «Это не моя ошибка... Я этим не занимаюсь... Наше оборудование никогда не выходит из строя...» т. п. Говоря так вы роняете репутацию фирмы и не помогаете клиенту в решении его проблем. Поэтому дайте ему выговориться до конца; выразите ему сочувствие, а если виноваты вы, извинитесь; запишите его имя и телефон, номер заказа или другие данные.

Замечание для человека в директорском кресле: контролируйте телефонные разговоры в своей фирме. К примеру, хорошо известная авиакомпания США контролирует один процент разговоров с людьми, производящими бронирование билетов. Мудрые директора отелей, фирм, торговых домов, правительственных агентств и других предприятий, которые активно пользуются телефонами, записывают на магнитофон отдельные телефонные разговоры, чтобы знать, насколько точно и вежливо обслуживают их клиентов.

7.6 Рекомендации по рациональному использованию автоответчика и факса

Если у вас установлен автоответчик, подумайте о целях его использования. Ваш голос, записанный на автоответчике, должен звучать тепло и ободряюще, если хотите, чтобы другие охотно оставляли свои сообщения. Что услышит в трубке человек, заинтересовавшийся вашей деятельностью, захочет ли он наговорить сообщение или перезвонить в указанное время? Для его решения в вашу пользу очень важно, какие тон и слова он услышит в трубке. Поэтому продумайте, что именно вы хотите сказать позвонившему лично вам как руководителю, бизнесмену. Перед тем

как вы наговорите текст на плёнку, пожалуйста, обязательно составьте текст вашего обращения к неизвестному абоненту, потому что очень часто в трубке можно услышать вялое равнодушное приветствие, извещающее о том, что в офисе никого нет, и просьбу оставить своё сообщение после сигнала. И хотя звонивший вам человек – взрослый и вроде бы многое в жизни повидавший, он теряется от этого безразличия и молча кладёт трубку, - очень возможно, что он больше не позвонит.

Иногда в трубке слышен наигранно бодрый голос, извещающий о том, что его хозяина в данный момент на месте нет, но вы можете оставить ему сообщение или перезвонить в такое-то время для личной беседы. Случается услышать очень деловой тон, раздражённый или грустный, в любом случае чувствуется, что говорящий не искренен в своём обращении к слушающему. А почему? Стоит ли разбрасываться возможными выгодными партнёрами и клиентами?

Почему бы вам ни обратиться к невидимому собеседнику как к хорошо знакомому и приятному вам человеку? Представьте себе глаза собеседника, умные и добрые, улыбнитесь ему и, извинившись, скажите, что сожалеете о своём отсутствии на месте, что вы свяжетесь с ним в первую очередь, как только прослушаете запись. Также укажите время, когда вас можно будет застать на работе лично или перезвонить вам, если абонент не захочет ждать звонка. Обязательно говорите естественным тёплым голосом, со спокойными интонациями и, перед тем как оставить этот вариант обращения на автоответчике, прослушайте свою «речь», представив себя совершенно посторонним человеком. Понравилась она вам? Тогда записывайте. Не понравилась – переделайте и скажите так, как сами бы хотели услышать обращение на автоответчике от других.

Многим не нравится разговаривать с автоответчиком. Они теряются, услышав записанный на магнитофон голос, и молча опускают трубку; другие воспринимают разговор с механическим собеседником почти как унижение их достоинства. Но автоответчик – это сегодняшняя реальность, поэтому надо уметь правильно им пользоваться. Если вы позвонили и услышали автоответчик, назовите свою фамилию и номер телефона. Далее чётко и кратко сформулируйте сообщение и попросите перезвонить. При этом разумно также указать время, когда вас лично можно застать по указанному телефону.

Мобильным, сотовым или радиотелефоном можно воспользоваться на улице, в ресторане, в парикмахерской и другом подобном общественном месте, но в кинотеатре, в театре, во время совещания, собрания, лекции или концерта он будет несомненной помехой для окружающих.

Деловые послания, отправляемые по факсу, должны подчиняться правилам вежливости. Первая страница делового послания почти всегда

стандартная. В верхней части её находится эмблема фирмы, а под её изображением пишется само телефаксное сообщение. Дальше страница оформляется несколько свободнее. Вы можете указать (слева направо) дату отправки послания (день, месяц, год); время отправления; имя и фамилию адресата и номер его факса; фирму, представителем которой он является; обязательную графу: «Количество страниц сообщения, включая первую страницу». Эта графа заполняется от руки только тогда, когда составляемое послание подписано и готово к отправке. Заключение: «Если вы не получили все страницы сообщения, пожалуйста, позвоните по телефону...(ваш номер телефона) или передайте по факсу...(номер используемого вами факса)». Вы указываете ваши координаты, по которым адресаты могли бы вас найти и уточнить не дошедшие до них сведения. Затем пишется слово «Комментарий», и за ним следуем сам текст.

Вы можете изменить на первой странице порядок расположения определяющих данных и просто указать свои имя и фамилию; подробную дату отправки сообщения; почтовый адрес вашей фирмы; номер вашего телефакса; количество страниц сообщения (не забывайте включать в общее число первую страницу); имя, фамилию адресата и название его предприятия. Затем идёт само сообщение, текст которого печатается на пишущей машинке или набирается на компьютере. Подпись ставится обязательно от руки. Страницы нумеруются, начиная со второй. Печать фирмы ставить совершенно излишне, если только это не документ.

Когда вы направляете ответное телефаксное послание, поблагодарите вашего адресата одной фразой. Не нужно рассыпаться в благодарностях – достаточно традиционной недлинной формулы вежливости, чтобы показать, что вы рады получить нужное вам сообщение. Рекомендуются всегда отвечать на телефаксные запросы и письма: во-первых, это вежливо (а вежливость – обязательная черта королей бизнеса), во-вторых, в бизнес-среде не пользуются доверием те, кто не отвечает на корреспонденцию.

Если после обмена факсами ваши потенциальные партнёры заинтересовались вашей фирмой, они предложат вам заключить так называемый «Протокол о намерении» - письменный пересказ желаний обеих сторон. Он ни к чему не обязывает, поэтому в конце протокола обязательно пишут ставшую традиционной формулировку: «Настоящий протокол сам по себе не может служить юридической основой для коммерческих обязательств подписавших его сторон». Перед подписями, которые ставятся под текстом, указывают срок действия созданного протокола. Обычно он длится не больше года. Протокол пишется на фирменных бланках одной из сторон или в двух экземплярах каждой стороне (по фирменному бланку с каждой стороны). И соблюдается, несмотря на то, что он не имеет юридической силы. «Слово купца точность имеет, прочность его камню подобна», - говорили

древнерусские деловые люди, подразумевая необходимость сначала как следует обдумать своё решение, а потом честно держать своё обещание.

Если ваша сторона перестанет выполнять требования протокола до окончания срока, доверие к вашей фирме будет подорвано во всём деловом мире. К сожалению, плохие слухи ползут и множатся очень быстро. Поэтому рубить сук, на котором сидите, только в самом крайнем случае. А пока оформляйте телефаксные послания, разговаривайте по телефону, следуя правилам этикета, и пожинайте плоды своей вежливости.

7.7 Литература

Генкин Е. Психологические опыты. – СПб.: Питер Пресс, 1997. - 256 с.

Зайверт Л. Ваше время в ваших руках: Советы руководителям, как эффективно использовать рабочее время. – М.: Экономика, 1991. – 232 с.

Матвеев В.М., Панов А.Н. В мире вежливости. – М.: Дейта Пресс, 1991. – 132 с.

8 ФОРМИРОВАНИЕ ЧУВСТВА ЮМОРА

От жизни и смерти нет лекарств –
остаётся радоваться в интервале.

Д.Сантаяна

8.1 Юмор – путь к успеху

Способность человека подмечать смешное, комическое в проявлениях жизни и эмоционально, беззлобно-насмешливо откликаться на них именуют в народе чувством юмора. Судить о наличии или об отсутствии чувства юмора можно по тому, как человек понимает шутки, анекдоты, шаржи, карикатуры, улавливает ли он комизм ситуации, способен ли смеяться над собой. Для человека с чувством юмора не важны сами слова, важен тот смысл, который он придаёт словам, важна интонация, важно личное отношение, вкладываемое в остроту.

Австрийский психолог З.Фрейд определил юмор как получение удовольствия вопреки неблагоприятным обстоятельствам, препятствующим этому. А профессор Гарвардской медицинской школы Д.Вайлант дал следующее определение чувству юмора: это не только дар шутить и разыгрывать комедию, а способность человека увидеть абсурдность, нелепость, бессмысленность самой пугающей ситуации. Такие люди подходят к трудностям с улыбкой, всегда сохраняют контроль над ситуацией и поддерживают доброе и радостное настроение на протяжении всей жизни.

Установлено, что в жизни добивается успеха тот, кто воспитывает в себе умение получать удовольствие от того дела, которым он занимается и не воспринимает неудачи с излишней трагичностью. Наше настроение, душевное равновесие и даже ощущение счастья зависят чаще всего не сколько от жизненных обстоятельств и событий, сколько от нашего к ним отношения.

Ю.Цезарь, высаживаясь на африканский берег, споткнулся и упал. Но он проявил чувство юмора и превратил несчастливую примету в счастливую, воскликнув: «Африка, я обнимаю тебя!» В жизни следует воспринимать события с иронией. В народе не напрасно говорят, что жизнь слишком коротка, чтобы прожить её с опущенным носом.

Недостаточная выраженность чувства юмора свидетельствует как о снижении эмоционального уровня, так и о недостаточном интеллектуальном развитии личности. «Человек, который не понимает шутки, - говорил Карл Маркс, - преступник, или несчастный человек».

Чувство юмора считается очень ценным качеством. Мало того, каждый находит у себя это качество в не меньшей мере, чем у других людей. Каждый признаёт, когда этого нельзя избежать, что у него плохое зрение, нет музыкального слуха или что он не умеет плавать или плохо стреляет из охотничьего ружья. Но избави вас бог усомниться в наличии у кого-нибудь из ваших знакомых чувства юмора – вы нанесёте этому человеку смертельное оскорбление.

Человек, весело относящийся к жизни, всегда желанный гость в любое компании. Замечено, что в остроумной компании и сам становишься остроумнее, чем всегда. Юмор заразителен – это известно, сочетание слов «заразительный смех» стало уже шаблонным.

Юмор является одним из способов решения сложных проблем нашей жизни, помогающий избавиться от горечи неудач и почувствовать радость от достигнутых успехов. Ничто так не способствует завязыванию дружеских отношений, как шутка и юмор в разговоре. Шуткой легко снять возникшее напряжение при деловом контакте, познакомиться поближе и узнать лучше деловых партнёров.

Если вы излучаете доброе настроение (рассказывая анекдоты или позволяя себе мимолётную шутку), если даже в трудной ситуации вы находите что-то смешное, то люди непременно оценят это, выскажут вам своё расположение и захотят сблизиться с вами. Людей привлекает общество жизнелюбов, которые умеют вызвать улыбку окружающих и помогают радоваться каждому мгновению нашей жизни. Поэтому все стремятся избегать нытиков, которые постоянно чем-то недовольны, жалуются на судьбу, ищут прорехи во всём и замечают в жизни лишь плохое.

Юмор творит чудеса. Он приводит к тому, что люди лучше чувствуют себя даже физически. Юмор понижает артериальное давление, способствует

нервной разрядке, улучшает пищеварение и помогает нам забыть о печалях. Не зря говорят, что смех – лучшее лекарство. Это бесспорно. Люди, на которых вы хотите повлиять, смотрят на чувство юмора как важное достоинство. Во-первых, смех вызывает разрядку и приводит к тому, что окружающие лучше воспринимают то, что вы хотите им сказать. Во-вторых, смех позволяет вам создать репутацию человека добродушного и доброжелательно настроенного к окружающим, с которым приятно поговорить при встрече.

Остроумные люди действительно являются более гармоничными личностями. Они легко переносят неудачи, потому что оценивают вещи так, как те того заслуживают. Такие люди обладают большей трезвостью и реалистичностью. Те, у кого есть чувство юмора, более терпимы к другим, легче прощают обиды. Они относятся более снисходительно к человеческим слабостям и больше верят в благоприятное будущее. Они не считают своим долгом постоянно осуждать кого-то, не требуют невозможного от своих близких, не тиранят своих друзей.

Люди с чувством юмора легче переживают свои незначительные разочарования, мелкие травмы и даже разлуки, хотя это совсем не означает, что подобное не оставляет в их душах заметный след. Такие люди просто более оптимистичны.

Весёлое остроумие людей с истинным чувством юмора помогает им легче приспособиться к окружающей среде. С ними живётся легко и просто, потому что они не делают трагедий из мелочей, умеют оценить вещи с их истинным значением. И это совсем не означает, что они не меняются со временем. Люди, обладающие чувством юмора, быстрее выздоравливают, что хорошо известно врачам, которые никогда не заблуждаются относительно того, что болезнь была побеждена только лекарствами.

Известно, что мрачному выражению лица сопутствуют спазмы сосудов головного мозга, неприятные болевые ощущения и ухудшение работы сердца. Доброжелательное выражение лица возбуждает центры положительных эмоций, приводит человека в хорошее эмоциональное состояние и помогает сохранить высокую трудоспособность. Человек с теплой, привлекательной, доброй улыбкой сам обретает бодрость и повышает настроение окружающим.

Маршал Жуков Г.К. высоко ценил юмор, считая, что он оказывает огромную помощь в преодолении жизненных невзгод. После войны он хорошо отзывался о существовавшей в американской армии традиции: вместе с пайком солдату для поднятия духа давали сборник анекдотов. Доказано, что смех оказывает многостороннее положительное воздействие на психику и организм человека. Он стимулирует все важнейшие органы подобно лечебному массажу. Утверждают, что 1 минута смеха равноценна 45 минутам физических упражнений по снятию напряжения. Смех снижает кровяное

давление, улучшает кровообращение, облегчает дыхание, способствует удалению из организма стрессовых гормонов, укрепляет иммунную систему. Он делает человека менее восприимчивым к боли. Следовательно, нужно придерживаться курса в жизни, проходящего через юмор, веселье и смех. Необходимо научиться смеяться, любить и радоваться жизни. Сохранение в себе ребячества может помочь прожить более долгую, здоровую и созидательную жизнь. Кроме того, смешное выполняет самые разнообразные функции: помогает установить контакт с собеседником, восстановить утраченное внимание, разрядить конфликтную ситуацию, способствует утверждению обаяния личности.

Чувство юмора считается признаком таланта. Мы, конечно, можем вспомнить множество талантливых людей, которые никогда не улыбаются и не реагируют на шутку. Однако те, кто умеет шутить, обладают живым и острым умом, а именно такой ум необходим для творчества. Они быстро улавливают несоответствие между мечтой и действительностью, между внешним и внутренним, а это одно из условий созидания. Они видят больше, чем другие, и умеют обнаруживать в совсем разных вещах общую сущность, так как обладают богатыми ассоциациями и воображением, столь необходимыми для творчества.

В юморе не только новое торжествует над старым, но и решение задачи достигается самым коротким путём. Присутствие в коллективе хотя бы одного человека с чувством юмора, утверждают психологи, в несколько раз повышает шансы найти правильное решение, и притом быстро.

Примерно 200 лет назад чувство юмора спасло жизнь немецкому философу И.Канту. «Но ведь сегодня не убивают», - сказал он, и рука, уже поднявшая нож, дрогнула и опустилась. Неожиданность, необычность проявления чувства юмора в такую минуту вызвали колебание у преступника, и хотя оно длилось недолго, но было достаточным, чтобы разрядить накопленное напряжение, и это изменило ход событий.

Всеми ценимое чувство юмора - нечто большее, чем просто занятная особенность личности. Чувство юмора считают средством создания и поддержания хороших взаимоотношений с людьми, ведь оно предоставляет его обладателю большие преимущества. Например, возможность вежливо отказать в чьей-то просьбе, облачив всё в шутку или поиронизировав над собой.

Просьба, преподнесённая в форме шутки, не таит в себе категоричности, не звучит как последний и единственный шанс просителя, следовательно, отказ тоже не уронит достоинства ни того, кто просит, ни кого просят, ведь человек, может быть, и хотел бы помочь, но в данный момент не имеет возможности.

С использованием юмора можно критиковать коллег, не вызывая у них чувства неприязни. Непременно следует подчеркнуть, что речь идёт не о сарказме, не о жёлчном и раздражительном смехе, а о шутке, полной дружелюбия, мягкости и заботы, о содержательном юморе. Уместная, тонкая, благожелательная шутка является лучшим средством намекнуть человеку на его слабости. На сильные стороны можно указать и более непосредственным образом.

Юмор позволяет безболезненно прекратить ненужный спор. В сущности юмор не считается логическим, убедительным способом ведения дискуссии, ведь он без аргументов и без доказательств каких бы то ни было истин легко завоёвывает симпатии и доверие публики. Кажется, что шутку легко опровергнуть, однако при умелом пользовании ею говорящий может не менее легко скомпрометировать чужие слова. Речь идёт не об эффективных ответах, которыми затыкают рот, а об удивительной способности юмора без труда переводить наше внимание в другое русло.

Следует отличать настоящий юмор от злой иронии. Юмор, способный разрядить накопленное по разным причинам напряжение, обязательно должен содержать в себе теплоту и просто человечность.

Один из психологов всерьёз утверждает, что человеком стала обезьяна с хорошо развитым чувством юмора – только оно могло помочь ей пережить все неприятности на бесконечно долгом пути к венцу природы. Определённый смысл в этом есть, потому что смех – великий громоотвод для неприятностей. И в то же время смех страшен. Недаром говорят, что даже тот, кто уже ничего не боится, всё же боится смеха. Сатирик средневековья Пьетро Аретино чувствовал себя в Италии хозяином в большей степени, чем сам папа римский: ведь и папа, и все короли, и герцоги слали знавшему свою силу поэту добровольную дань, лишь бы не стать для него мишенью. Перед ним трепетали люди, не страшившиеся ни открытых дуэлей, ни тайных убийц.

Чувство юмора позволяет нам защитить себя. Ирония по отношению к себе обезоруживает окружающих, она пробуждает способность понять другого, отнестись к нему снисходительно. Она обезвреживает критику, не обедняя при этом нашей собственной самокритичности.

Юмор помогает нам скрывать своё истинное душевное состояние от чужих взглядов, не подпустить к себе праздного любопытства окружающих в трудных для вас обстоятельствах и тем самым сохранить своё достоинство, не уронить честь.

Люди, обладающие чувством юмора, легко и быстро налаживают деловые связи с незнакомыми людьми различных профессий и возрастов. Когда окружающие проявляют истинное чувство юмора, мы оживаем, становясь более находчивыми и интересными.

В глубине души люди понимают, что, если в трудный момент они не облегчат душу, их ждёт перенапряжение и провал. В наше время потребность в юморе подпитывается всеобщим разочарованием и неуверенностью в завтрашнем дне, вызванными шквалом перемен и хаосом жизни в нашей стране. Перемены порождают страх. Страх порождает ненависть. Ненависти обязательно нужно обвинять. На протяжении всей человеческой истории под угрозой перемен невежественные, угнетённые, неуравновешенные люди использовали обвинение для борьбы за некий иллюзорный порядок. Вместо того, чтобы принять на себя ответственность и научиться жить в потоке перемен, они находят всегда виноватого, подлежащего уничтожению.

Быстрый и лучший способ перевести дух, отвлечься – это шутка, смех. Юмор оказывает сильнейшее терапевтическое воздействие на нервную систему, недаром на востоке говорят, что приезд в город одного клоуна приносит населению больше здоровья, чем сто ослов, нагруженных лекарствами.

При смехе упражняются все мышцы тела, сосуды расширяются, кровь быстро обогащается кислородом, оптимизируется работа всех нервных клеток. Удачная шутка – одно из опьяняющих удовольствий в жизни человека, сверкающая острая радость, пробуждающая неутолимую жажду жизни.

Улыбка – это удивительное стимулирующее средство. Она рождает позитивный настрой, в то время как нахмуренные брови – негативный. Улыбка поглощает негативные чувства так же, как губка воду. Улыбка – чудесный способ победить таких врагов успеха, как разочарованность, гнев, раздражение, недовольство и страх. Если тебя отчитывает начальник – улыбайся: улыбка обезоруживает. И даже когда у тебя появляется желание сдаться, улыбнись.

8.2 Правила здорового юмора

Как утверждал З.Фрейд, юмор позволяет нам быть злобными, сохраняя при этом видимость приличий и достоинства. Когда комедия становится оружием – враг теряется. Юмор очень часто эффективно используется в качестве оружия, поэтому предпочтительнее порой вовсе отказаться от него. Поэтому, если вы не хотите травмировать себя и окружающих, необходимо выработать для себя определённые правила здорового юмора.

Юмор должен не разъединять, а объединять людей, быть позитивным, а не негативным, разряжать обстановку, а не быть грубым и обидным. Не все любят подшучивание. Негативный юмор – это нападение, замаскированное шуткой, что позволяет обидчику уйти от ответа за свою недоброжелательность. У жертвы есть только два выхода. Первое – смеяться, проглотив боль обиды и унижения, укрепляя собственные комплексы. Второе

– парировать, дав обидчику понять, что тот осёл, рискуя при этом прослыть «не понимающим обидных шуток». Правда, есть ещё и третий вариант, который и является первым правилом позитивного юмора. Шуткам надлежит расслаблять людей, они не должны быть грубыми и обидными. Злой юмор разделяет нас и ищет виноватых, смеётся только над другими, ничего не решает, усиливает напряжение, разрушает уверенность в своих силах, заставляет грустить и ненавидеть других.

Имейте в виду, что все люди уникальны, неповторимы. Поэтому учитывайте разнообразие форм проявления юмора, различия в культурных, семейных традициях и личных взглядах. Одно и то же замечание может оскорбить или обидеть одного человека и показаться необычайно смешным другому.

В шутках нужно остерегаться: задевать чужие интимные чувства; смеяться над тем, кто чего-то не понимает; касаться семейных дел; поддерживать одну из спорящих сторон; ставить человека в неловкое положение; выражать свою неприязнь к кому-либо; заставлять себя смеяться, если не смешно; смеяться шутке раньше других; быть многословным.

Следует избегать шуток на национальные темы при посторонних, так как люди, не знающие вас, могут принять их всерьёз. Избегайте для юмора случайной аудитории, ваша разрядка может лечь на отдельных людей тяжким грузом. Если сорвались - извинитесь перед собравшимися и простите самого себя.

Чувство юмора – дар очень тонкий. Есть такие рассказчики, которые «ради красного словца не пожалеют и отца». Если вы обнаружите явное желание рассказчика злословить и насмеяться, не показывайте окружающим своего восхищения или улыбки, и то, и другое может быть воспринято за одобрение, и в результате вас причислят к сторонникам этого рассказчика. Вашей репутации это только навредит.

Вообще, даже если вы знаток и любитель юмористических произведений (анекдотов, миниатюр, рассказов), лучше воздержаться от пересказов их в малознакомом обществе. Возможно у ваших собеседников с юмором не совсем всё благополучно, и ваши веселье будет по-другому воспринято. Так же не следует опровергать или поправлять неверно рассказанную смешную историю или анекдот – это может оскорбить самолюбие рассказчика, и в дальнейшем не рассчитывайте на его расположение.

Особенную осторожность с юмором, каламбурами, отдельными оборотами речи надо соблюдать при общении с иностранцами. Традиции, обычаи, взгляды на жизнь и отдельные её проявления у каждого народа свои, и с этим надо считаться. Почитайте юмористические произведения писателей разных стран – всё ли у вас вызывает улыбку? Чувство юмора

доброжелательно настроенных иностранных слушателей оказывается совсем другим, чем у нас.

Не воспринимайте всерьёз различные обидные замечания ваших партнёров по поводу ведения дел, относитесь ко всему с юмором, не надо резких высказываний наподобие: «На себя посмотрите», «Сначала разберитесь в своём болоте». Этим вы сразу оттолкнёте от себя ваших собеседников. Они будут считать, что с вами очень тяжело наладить контакт, что вы не понимаете шуток и не можете отличить юмор от критики. Умейте прощать подобный юмор ваших партнёров, если вы хотите остаться с ними в хороших доверительных отношениях. Ведь даже самые воспитанные собеседники могут, не подумав, совершить какую-нибудь глупость или взболтнуть явную чушь. С кем не бывает, абсолютно совершенных людей нет. Не обижайтесь на них. Обратите подобные высказывания в шутку и не обращайтесь на это внимание, так как зачастую человек, скорее всего, просто не понимает, что он совершил глупость. Так что, если хотите наладить контакт с партнёрами, - умейте шутить и относиться ко всему с юмором.

Добрый юмор объединяет нас в понимании сложностей и ответственности, смеётся над собой, помогает найти решение, снимает напряжение, укрепляет уверенность в своих силах, радует всех вокруг.

8.3 Приёмы построения комических оборотов речи

В жизни только боль и страдания даются спонтанно, самопроизвольно, а радость, смех, веселье и юмор, то есть всё то, что и придаёт жизни ценность, требуют постоянных усилий. Поэтому необходимо овладеть набором жизненно важных навыков, которые в условиях быстроменяющейся жизни, снимают напряжение, помогают сохранить гибкость и свежесть мысли, не дают закостенеть и сломаться.

По мнению ирландских исследователей С.Меткалфа и Р.Фелибла основными составляющими искусства обладания чувством юмора являются *способности*: видеть абсурдность трудной ситуации; относиться несерьёзно к себе и очень серьёзно - к своему делу; получать радость только от самого факта существования на этом свете.

У.Черчилля как-то спросили, в чём залог успеха. Он ответил: - «Относитесь серьёзно ко всему, что вы делаете, но никогда - к самому себе». К сожалению, совершенно естественная боязнь любого человека попасть в глупое положение является главным препятствием к тому, чтобы относиться к жизни с юмором. Страх перед неудачей является доминантной силой в нашей жизни. Мы боимся попасть в глупое положение, потому что это делает нас смешными, то есть влечет за собой снижение нашего статуса в обществе. Страстная потребность получить признание в обществе органически присуща

человеческой натуре. Так члены гангстерских шаяк готовы скорее расстаться с жизнью, чем потерять свой авторитет в группе.

Что служит исходным материалом для формирования и развития чувства юмора? Лучшим материалом являемся мы сами. Высшим проявлением чувства юмора является умение смеяться над собой. У президента США Р.Рейгана была способность в любой ситуации находить что-то смешное в себе самом, и это укрепляло его позиции. Он не раз подшучивал над своим возрастом. А поскольку он оказался старше всех остальных президентов в истории Америки, то его шутки по поводу собственной старости обезоруживали тех, кто был бы рад лишний раз подчеркнуть преклонный возраст президента.

Безусловно, чувство юмора – не часто встречающееся дарование. Но, как и всякая способность человеческой личности, она поддаётся тренировке. Важно создать психологический настрой на юмор и постоянно воспитывать умение находить смешные стороны в любых, даже самых мрачных ситуациях.

Конечно, вначале экспромт, наспех придуманные острота, насмешка, или шутка могут быть неудачными. Не спешите высказывать их вслух. Помните изречение лорда Бирнетта, английского юмориста, прославившегося своим остроумием: «Лучше держать язык за зубами, пусть думают – не дурак ли ты, чем прежде времени открыть рот и не оставить в этом никаких сомнений». Шутите на первых порах в порядке самообслуживания. Главное – не забыть думать о смешном. Блеск появится со временем. И чтобы сократить это время, *познакомимся с некоторыми приёмами остроумия*, оборотами речи, словесными конструкциями, которые вызывают у человека комический эффект и смех.

1. *Ложное противопоставление.* Это тот случай, когда конец фразы по форме как бы противоречит началу, а на самом деле усиливает и развивает его смысл. У английского писателя Чарльза Диккенса есть такое описание героини: «У неё был изжёлта-бледный цвет лица, который, впрочем, компенсировался ярким румянцем на носу».

2. *Ложное усиление.* Противоположный приём. Заключительная часть фразы по форме подтверждает начальную, а по существу опровергает её. Автор многих юмористических рассказов и пьес Д.Джером пишет: «Всё имеет свои теневые стороны, как сказал муж, когда умерла тёща и у него потребовали денег на похороны».

3. *Комическое преувеличение.* У Марка Твена читаем: «Он напился пьяным. Я сказал, что у несчастного лихорадка, и мои родные из чувства сострадания дали ему порошок хинина, который словно огнём жёг у него в кишках. Grimасы, которые он строил, давали мне гораздо лучшее понятие о землетрясении в Лиссабоне, чем все изображения и описания этого явления природы».

4. *Неожиданная откровенность.*

Сват. Обратите внимание, какая прекрасная мебель, какие ковры, какие картины!

Жених. Но всё это они, может быть, только одолжили?

Сват. Одолжили! Кто станет одалживать такие вещи банкротам.

5. *Смешение стилей.* Если в одной фразе употребить выражения, характерные для высокого стиля и жаргона, это производит комический эффект. Например, выражение «пища богов» (образная похвала вкусной еде) несколько высокопарно, принадлежит, так сказать к высокому стилю. Слово «харч» - просторечие. Поэтому сочетание слов «харч богов» из «Золотого телёнка» И.Ильфа и Е.Петрова - неожиданно и смешно. Одна из разновидностей этого приёма – несоответствие стиля речи её содержанию, обстановке, в которой она произносится. Ещё одна разновидность этого приёма – псевдоглубокомыслие, употребление высокопарных выражений, сложных словесных конструкций и грамматических оборотов для выражения тривиальных истин, плоских мыслей, пошлых нравоучений. Непревзойдённым образцом такого остроумия служат афоризмы Козьмы Пруткова:

Мне в размышлении глубоко

Сказал однажды Лизимах:

Что зрячий зрит здоровым оком,

Слепой не видит и в очках.

6. *Обыгрывание национальной черты характера.* Встречаются два шотландца.

- Куда идёшь? - спрашивает один.

- Топиться, - отвечает другой.

- Ты с ума сошёл, в новом костюме?

7. *Намёк.* Марк Твен пишет: «Пять из шести выстрелов достались на мою долю. Шестой смертельно ранил полковника, который не без юмора заметил, что теперь он должен проститься с нами, так как у него есть дело в городе. Спросив адрес гробовщика, он ушёл».

8. *Наивность.* Родители научили маленькую Ганку молиться. «Боженька, - молится Ганка, - сделай так, чтобы мамочка и папочка были здоровы, и ещё сделай так, чтобы витамины были в пирожных, а не в шпинате...».

9. *Двойное истолкование.* Максим Горький: «Нельзя ли видеть самого Яковлева? - Можно, он существо видимое».

10. *Ирония.* Приём основан на противоречии между формой и смыслом. Человек высказывает мысль в такой форме и в такой ситуации, что становится ясным: думает он совсем иначе. Бравый солдат Швейк, попав в тюремную камеру, говорит: «А здесь неплохо. Нары из струганных досок».

11. *Парадокс*. Приём основан на перефразировке стандартных примелькавшихся выражений, в результате смысл меняется на противоположный. Английский писатель и критик О.Уайльд пишет: «Никогда не откладывай на завтра то, что можно сделать послезавтра».

12. *Сравнение по отдельному признаку*. Бывает смешно, когда у двух несхожих предметов подмечается общее свойство, иногда чисто формальное: «Слово – не воробей, выпустил – не поймаешь».

13. *Остроумие нелепости*. Строки из заметки в стенгазете: «Наталья Фёдоровна с юных лет стремилась стать человеком. И сейчас стоит на том же пути». Из плана мероприятий: «В ближайшее время посетит городской музей и вынести из него всё самое полезное, самое интересное».

Часто смешат и грамматические нелепости: «Доярка сошла с трибуны, и на неё взобрался бригадир».

8.4 Способы и средства приобретения навыков чувства юмора

Каждый из нас по-своему воспринимает шутки, и всё же есть и нечто общее для всех. Люди в основном смеются оттого, что им хорошо, или оттого, что им нравится находиться в компании, ведь улыбка и смех заразительны, а вовсе не оттого, что услышали анекдот. Младенцы смеются в 15 раз чаще, когда их шекочет мать, чем когда это делает посторонний человек.

Примерно в возрасте шести-восьми недель ребенок начинает улыбаться. Каждая ваша гримаса, любой изданный вами забавный звук немедленно вознаграждаются чудесной беззубой улыбкой. Примерно в двенадцать недель ребёнок уже начинает смеяться. По статистике дети улыбаются 400 раз в день и 150 раз смеются. Взрослые же улыбаются 15 раз в день, а смеются всего 6 раз. У маленьких детей выражение лица меняется от 12 до 20 раз в день. У взрослых к 30 годам на все случаи жизни - всего 3 раза. Поэтому больше играйте с детьми, побуждайте их смеяться, хихикать, кривляться и, затаив дыхание наблюдайте за ними, как ученик за учителем. Вы обогатите свой запас смешных, забавных физиономий, переняв их у ребятюшек.

Для того чтобы научиться *расслаблять лицевые мышцы* и выражать всё богатство испытываемых чувств, требуется практика. Первоначально сделайте в моментальной фотографии несколько своих снимков с самой смехотворной рожей. Перед *фотозабавами* желательно потренироваться дома у зеркала. В моментальной фотографии никто не увидит ничего, кроме ваших ног. Поэтому задерните шторку и валяйте дурака: кривляйтесь, растягивайте пальцами рот, нос, глаза, выворачивайте ноздри, губы, косите глаза, вывалите язык во всю длину и т. д. Как только машина выбросит ваши фотоснимки, спрячьте их. Всякий раз, когда предстоит иметь дело с тем или иным человеком, к которому вы относитесь, не то чтобы с неприязнью, но

предпочли бы, чтобы он родился в Антарктиде или Антарктике и там же жил, - достаньте эти снимки и посмотрите на них. Представьте себе, как выглядели бы фотографии этого человека в подобных видах. Такие фотокарточки помогут вам вновь обрести чувство юмора. Некоторые ораторы, нервничающие во время публичных выступлений, ставят подобные фотоснимки на трибуну прямо перед собой, чтобы обрести уверенность.

Подзарядиться чувством юмора позволяют упражнения из юморобики, которые предлагают смеяться, издавать потешные звуки, делать комичные жесты и корчить глупые рожи. *Юморобика* – это система физических и духовных упражнений. Её следует воспринимать как программу школы выживания для безнадежно серьёзных людей. Если у вас хватит духу проделать все упражнения с полной отдачей, то вы почувствуете, как страх перед неудачами отступает, а уверенность и лёгкость духа усиливаются. Главная задача – обрести контроль над своими страхами и научиться здоровому риску.

Физические упражнения юморобики являются прекрасным средством развития чувства юмора. Не бойтесь: после многих лет сомнений, тревог, беспокойства, разочарований, боли и утрат несколько минут, отданных смеху, игре и юмору, не сделают вас легкомысленным типом. Вы всего лишь позаботитесь о себе, своей семье, друзьях и работе, стремясь стать как можно более сильным, здоровым и работоспособным.

В детстве взрослые говорили нам: «Не корчи рожи – у тебя останется такое лицо на всю жизнь!» Самые редко используемые мышцы – это мышцы лица (по крайней мере у взрослых). Для того, чтобы научиться расслаблять лицевые мышцы и выражать всё богатство испытываемых чувств, требуется практика. Самая глупая рожа, которую только может скорчить взрослый человек, - это, так называемая, «*Летучая Мышь*»:

Встаньте перед зеркалом, в присутствии семьи или весёлой компании друзей, а лучше всего – при детях. Положите руку на макушку, пальцами вперёд. Опустите указательный и средний пальцы, достаньте кончик носа и задержите его вверх, вывернув пальцами ноздри. Вывалите язык на всю длину и завизжите. Про себя повторите несколько раз: «Это не глупо – это физиономия блаженного счастливого».

Если вы успешно пережили «Летучую Мышь» (и даже получили от этого удовольствие), то вам предлагаются дополнительные упражнения.

Упражнение «*Змея, Поедающая Свой Хвост*» предложено буддийским монахом из Тибета. Он говорит, что если человеку суждено понять что-то в жизни, то первым делом надо научиться видеть «глупость в серьёзном» и прежде всего нужно увидеть глупость в себе. Утром встаньте с кровати и голым вытянитесь во весь рост перед большим зеркалом. Расставьте ноги, упритесь руками в бока и посмейтесь над собой. Не обязательно естественно,

достаточно издавать соответствующие звуки (ха-ха-ха, хо-хо-хо и т. д.), даже если настроение совсем гнусное. Повторяйте так каждое утро до тех пор, пока вы не обнаружите, что смеётесь совершенно искренне. Имейте в виду, что если вы не даёте себе возможности почувствовать грусть и боль, то вы не испытаете и радости.

Однако подавляющее число людей не слишком стремятся выстраиваться нагишом перед зеркалом и смеяться над собой. Поэтому предлагается более щадящая версия «Змеи, Поедающей Свой Хвост» - «*Стой, Дыши и Улыбайся*» (СДУ). Оно и успокаивающее, и смешное. Улыбка сама по себе даёт мозгу сигнал: посмотри, тут рядом что-то забавное! Смех заразителен. Упражнение СДУ наиболее эффективно в группе, даже в небольшой компании из 3 - 4 человек. Часто это упражнение выполняют всей семьёй.

Сядьте поудобнее, сосчитайте до 3, а потом... встаньте, сделайте глубокий вдох, изобразите самую широкую улыбку и покажите все зубы. Повторяйте это упражнение до тех пор: пока вы не начнёте смеяться; пока не надоест; пока не почувствуете, что это не удобно; пока не устанете садиться и вставать; пока не получится.

Рекомендуется проводить тренировки утром, непосредственно встав с кровати. Попробуйте провести упражнение раз 6, если вам это действительно нравится.

Упражнение «*Встряска лица*». Это упражнение основано на детском опыте игры, улыбок и смеха. Стоя, с опущенными вдоль туловища руками, сначала медленно, а затем всё быстрее выполняйте следующую последовательность телодвижений, сопровождаемых звуками. Встряхните правой рукой (энергично, но не яростно), широко улыбнитесь, показав все зубы, и громко произнесите «и-и-и-и-и». Встряхните левой рукой, раскройте рот пошире (как в кабинете зубного врача) и громко скажите «а-а-а-а-а».

Теперь осторожно на что-либо опираясь, потрясите правой ногой, делая губами так, как будто вы пускаете пузыри. Потрясите левой ногой, издавая любой звук, который получается, когда вы поочередно то высовываете язык, то убираете его обратно.

Упражнение «*Фазы смеха*». Смейтесь, почти все люди используют одни и те же группы мышц. При естественном взрыве смеха вся последовательность действий занимает менее секунды. Для того, чтобы полней почувствовать и насладиться естественным физиологическим процессом, разобьем его на ряд отдельных шагов. Когда освоитесь с этим упражнением, вы начнёте различать фазы своего смеха, ощущать некую периодичность, и в результате получите от смеха ещё большее удовольствие.

1. *Слегка улыбнитесь*. Поднимите вверх уголки рта. Не вовлекайте в движение глаза, брови и щёки. Если вы посмотрите в зеркало, то увидите

улыбку, которую мы обычно называем неискренней. Это улыбка Моны Лизы (Джоконды) Леонардо да Винчи. Итак, улыбнитесь - расслабьтесь, повторите это 3 раза.

2. *Слегка прищурьтесь.* Это придаст вашей улыбке оттенок искренности. Глаза слегка прищурены, но брови пока неподвижны. Прищурьтесь - расслабьтесь, повторите это 3 раза.

3. *Поднимите брови.* Лоб поднимается, покрывается морщинками, а брови ползут наверх. Поднять, задержать, расслабиться, повторите это 3 раза.

А теперь все три фазы смеха вместе, сначала. Улыбнитесь, прищурьтесь, поднимите брови. Задержите и расслабьтесь. Повторите несколько раз пока у вас не начнёт получаться.

4. *Напрягите платизму.* Это мышцы нижней части лица и шеи, при сокращении которых обнажаются нижние зубы, словно вы говорите: «Есть!» Попробуйте несколько раз напрячь и расслабить платизму. А теперь - всё сначала. Улыбнитесь, прищурьтесь, поднимите брови, напрягите платизму. Кстати, посмотрите на себя в зеркало. Повторите 3 раза. Расслабьтесь.

5. *Смех живота.* Положите руку на живот. Вдохните и выдохните диафрагмой. Если вы делаете всё правильно, то при вдохе живот будет надуваться, а при выдохе - впадать. Втяните воздух, надувая живот. А теперь сделайте резкий выдох, издав на высокой ноте звук «ха!» Очень быстро повторите 12 раз. Вдох, живот надув, резкий выдох, «ха!». Вдох, выдох, «ха! ха! ха! ха! ха!» Повторите все фазы вместе. Улыбнитесь, прищурьтесь, поднимите брови, напрягите платизму, вдохните животом, резкий выдох и громко - «ха! ха! ха!»

6. *Раскачивание.* Понаблюдайте за своими друзьями, когда они от души смеются, или посмотрите вокруг себя на концерте талантливого юмориста. Когда люди по-настоящему весело хохочут, они раскачиваются взад-вперед, взад-вперед, потому что смех расслабляет все основные группы мышц, и, по мере того как мышцы тела сокращаются и расслабляются, вы начинаете раскачиваться. Для начала просто покачайтесь в своём кресле. Это очень просто. Попробуйте выполнить всё вместе. Улыбнитесь, прищурьтесь, поднимите брови, напрягите платизму, дышите животом, покачивайтесь взад-вперед. Повторите несколько раз, пока не удостоверитесь, что у вас всё получается.

7. *Есть контакт!* Когда смех усиливается, у нас возникает необходимость выразить это физически – хлопая ладонями по столу, по коленям или просто друг о друга. Это ритм. Смеясь, мы настолько увлекаемся, что начинаем похлопывать и даже колотить своих друзей. Как правило, это обмен приятными шлепками. Итак, улыбнитесь, прищурьтесь, поднимите брови. Напрягите платизму, начинайте смех живота, покачивайтесь взад-

вперёд, одновременно хлопайте себя по коленям, лупите по столу, колотите приятеля по спине.

8. *Слёзы*. Конечно, нельзя по заказу вызвать счастливые слёзы смеха. Но когда вы будете смеяться, зная, на какой стадии находитесь, вы сможете усилить ощущение, сознательно переходя к новому элементу. Если вы только улыбаетесь и шуритесь, можно начать морщить лоб. Если вы уже смеётесь, начинайте раскачиваться. Когда вам посчастливится испытать смех до слёз, вспомните об этом упражнении, и оно поможет вам подойти к самому краю.

Приняв решение выполнять упражнения юморобики регулярно, обязательно включите в свой комплекс «Фазы смеха». Эффект этого упражнения, как и всех прочих элементов юморобики, значительно усиливается, если оно выполняется хотя бы в небольшой группе. Но оно полезно, даже если вы выполняете его в одиночку.

Выберите одно из предложенных выше упражнений и выполняйте его в течение шести недель. Потом добавьте следующее упражнение. Как и всякая система тренировок, рассчитанная на длительный эффект, юморобика наращивает юмористические способности постепенно. Нет смысла устраивать гонку за бодростью духа. Относитесь к себе легко, а к упражнениям юморобики серьёзно.

Следует коллекционировать всё, что относится к комическому, смешному, юмористическому подходу к отдельным сторонам нашей жизнедеятельности. В так называемую библиотеку юмора могут входить: карикатуры, шаржи, анекдоты, шутки, тосты, афоризмы, стихи, видео и аудиокассеты с записями комедий, интермедий, оперетт и т. д.

Чтобы сохранить положительный баланс, чувство юмора нуждается в постоянной подпитке. Если вы не инвестируете своё чувство юмора, то потеряете перспективу. Приучите себя сознательно выискивать положительное во всех жизненных неприятностях, искать светлую сторону жизни и быть уверенным, что всё наладится. Запишите прямо сейчас, немедленно хотя бы одно приятное событие, которое произошло с вами за текущие сутки. Расскажите о нём кому-нибудь близкому. Расспросите о его отрадных успехах. Это позволяет больше концентрироваться на поисках решений, а не на поисках виноватых среди своих коллег. Вы должны быть уверены, что решение может и должно быть найдено. Очевидно что, для того чтобы устранить сбои, необходимо знать, как и почему они происходят. Но всё-таки, если вы подходите к проблеме позитивно, то творческий поиск скорее приведёт вас к успеху.

8.5 Восприятие радости бытия

Прежде всего заметим, что воображение обладает удивительной способностью умерять страх. Фактически организм не может уловить разницу между тем, что происходит в самом деле и тем, о чём мы воображаем. Думайте о хорошем, о своих радостях, о том, что вам приносило и приносит наибольшее удовлетворение. Вспоминайте смешные моменты в своей жизни, а потом мечтайте о будущем. Воображаемые картины доставляют неопишуемую радость.

Одной из основных составляющих юмора является осознанная радость бытия - просто от факта своего существования на этой грешной земле. Утрата радости жизни - первый признак душевной болезни – как, впрочем, и большинства других заболеваний. Люди, обладающие жизненной силой (волей к жизни), сознательно воспитывают в себе всё то положительное, что даёт жизнь.

Никогда ещё радость жизни не была так остро необходима, как в наше время. Если мы не научимся поддерживать и развивать ощущение радости бытия, то убийства, войны, нищета, убогость погребут нас под собой. Проблемы решают те, которые настолько любят жизнь, что не могут видеть, как всё разворачивается, разрушается и страна летит в небытие.

Большинство из нас воспринимает радость как нечто случайное, однако мы сами должны стремиться искать и находить то, что поддерживает и питает укрепляющее нас чувство юмора. Познавшие радость жизни способны черпать силы даже при обстоятельствах, когда все другие ломаются. Следует планировать время в течение дня для развлечений, занятий своим любимым делом. Нужно научиться поддерживать и развивать ощущение радости жизни. Попробуйте составить список своих собственных радостей. Это серьёзное средство воспитания жизнерадостности.

Если вам покажется, что это глупо, знайте, что это может быть блаженным. Слово «глупый» восходит к старинному понятию «блаженный», то есть благословенный Богом с пожеланиями блага любимым людям: процветания, довольства и здоровья.

Для начала можно записывать всё что вы увидите, услышите или испытаете, вызывающее улыбку, смех или просто хорошее настроение. Мы привыкли больше жаловаться на плохое, ныть, а не обращать внимания на то, что нам приносит радость. Поэтому в первый момент вам будет нелегко сразу найти моменты радости, веселья и абсурда в себе и вокруг себя. Это могут быть: прогулка в парке, рыбная ловля, забавные открытки, художественные почтовые марки, кинокомедии, определённый вид музыки, игра с животными (собакой, кошкой) и т. д. Превратите желание увидеть радость в весёлую игру и тогда список радостей разрастётся до нескольких сот пунктов. Для составления списка радостей нужны: карманная записная книжка, карандаш,

ручка или фломастер и, конечно же, желание увидеть радость или затеять весёлую игру. Необходимым условием успеха этого самого простого и действенного для развития чувства юмора способа является истинное уважение к себе.

Один из восточных мудрецов сказал, что по-настоящему преуспевающая личность - это тот, кто может сидеть на берегу реки, ничего не делая и получать от этого удовольствие. Прежде чем научиться ничего не делать с удовольствием, нужно научиться играть. Игра есть первый шаг к миру разума, души и сердца. Однако мы подчас не различаем игру и соревнование. Участие в соревновании – это похвальное и здоровое человеческое стремление. Но игра означает, что нет ни победителей, ни побеждённых. Люди играют только для того, чтобы развлечься, результат для них в этом случае не должен иметь ни какого значения. Поэтому для многих из нас игра возможна только в одиночестве. Мы настолько привыкли к мысли, что должны кого-то победить, что-то выиграть или просто выделиться из общей массы, что даже самое невинное развлечение превращается в ещё один источник стресса. Созерцайте природу и получайте от этого удовольствие. Можно лечь на лужайку, закрыть глаза и послушать пение птиц. Попробуйте опустошить свой ум.

Радость среди всех чувств занимает особое место. Душа любого живого существа настроена на радость, ждёт и ищет её. Тот, кто ощущает радость, более уверен в себе и более доволен жизнью.

Не забывайте посмотреть на звёздное небо, на земные дали, полюбоваться облаками, водной гладью, солнечным лучом, закатом, послушать шум листьев, звон ручья, почувствовать запах природы... Способность оценивать удовольствие настоящего времени бесценна.

Попробуйте работать более радостно, а не более упорно. Избегайте даже малейшей тенденции стать твёрдым, а значит хрупким и легко ломающимся. Стремитесь к приспособлению, гибкости, юмору и прогрессу. Оставляйте работу на работе, подводите черту, разграничивающую конец работы и начало отдыха. Удовольствия и отдых позволяют людям вздохнуть и набраться сил.

Не следует культивировать трудоголизм и брать на работу трудоголиков. Теоретически это весьма соблазнительно, а практически это не окупается, так как в конце концов приводит к снижению качества труда. Есть разница между трудолюбием и трудоголизмом. Трудоголики целиком отдаются работе только для того, чтобы чем-то заниматься, а не для получения результата. Трудолюбивые же люди испытывают радость от своей работы и находят в ней глубокий смысл. Они стремятся отдыхать и радоваться различным проявлениям жизни.

Умение радоваться жизни, в значительной степени зависит от навыков в этом деле, которые можно сохранить в себе, но легко и утратить. Выдающийся русский психолог В.М.Бехтерев говорил, что каждое

удовольствие сопровождается подъёмом энергии. В радости человек активен, добр, отзывчив, терпим, готов понять, оправдать, простить. Это состояние когда ты любишь и тебя любят. Шутки и прекрасное настроение способствуют большей изобретательности при решении проблем. Именно в состоянии оживлённого веселья легко рождаются новые идеи.

Нужно получать удовольствие от каждой минуты бытия. Радуйтесь тому, что вы живы, что вы даёте радость другим, радуйтесь скромным друзьям, искренности, доброте. Если вы не получили и не дали радости - считайте день потерянным; у вас накапливается состояние невроза, депрессии, а это будущие тканевые сдвиги - болезни.

Жизнь далеко не всегда прекрасна и безоблачна, и умение пользоваться чувством юмора позволит вам воспринимать все её проявления гораздо оптимистичнее.

8.6 Советы по сохранению бодрого состояния духа

В жизнедеятельности человека наблюдаются периоды подъёма и упадка психологических и духовных сил. Упадок сил сопровождается плохим психическим состоянием, дискомфортом. Так называемые плохие дни совсем не обязательно должны иметь какую-нибудь причину. Когда у вас выдаётся нелёгкий день, вы вольны выбрать: либо получать особого рода наслаждение, погрузившись в самоистязание, либо встряхнуться и взбодриться, обратившись к юмору. Вот *некоторые установки* для достижения этой цели:

1. Вы вправе быть в плохом настроении. Никому не известны причины внезапных перемен настроения. Когда у вас выдаётся плохой день, никогда никого не обвиняйте в этом. Здесь нет чьей-либо вины. Наше самочувствие является функцией очень многих переменных, независимых от нас.

2. Пусть все знают, что у вас сегодня плохой день. В такой день рекомендуют прикрепить на лацкан пиджака значок: «Держись от меня подальше!» или «Сегодня я неблагоприятен». Как только вы признаетесь, что у вас сегодня плохой день, настроение улучшается и всё быстро проходит.

3. Если вы хотите, то прекрасно сможете обойтись и без плохих дней. Это очень просто. Прибегните к упражнениям юмористики. Встаньте перед зеркалом и погримасничайте, строя самые невероятные рожи. Сделайте несколько движений из цикла «Встряска лица». Бросьте вызов своему плохому настроению. Загляните в свой список радостей или передохните денёк. Просто плохое настроение не может устоять перед таким натиском.

Х.Хейгсет в книге «О смешном в нашей жизни» утверждает, что люди, открыто выражающие звуками своё удовольствие, глубже и полнее переживают радость. Превосходным средством для снятия стресса является упражнение «*Вопль радости*»: Расслабьтесь. Сделайте несколько

успокаивающих вздохов и закройте глаза. Вспомните что-то, от чего вам станет по-настоящему хорошо. Это могут быть мысли о любимом человеке, занятии или месте - неважно, лишь бы они заставили вашу душу улыбнуться. Когда этот образ отчётливо предстанет перед вами, слегка откиньте голову назад, чтобы выпрямить шею, сделайте глубокий вздох и издайте вопль восторга, радости, передавая в звуке все чувства, которые побудила в вас дорогая вашему сердцу картинка: АААОООУУУУУУ!!!!!! Улыбайтесь! Смейтесь! Кричите! Очень часто мы выражаем свой гнев криком, визгом, воплями, а почему бы ни закричать от радости? Очень немногие люди могут похвастаться тем, что когда-то кричали от радости, даже не совсем в трезвом виде. А вы попробуйте. Вам понравится.

Хорошим эффектом по выходу из состояния общей подавленности - хандры - обладают прослушивание записанных на плёнку звуков природы: пение птиц, морской прибой, шум леса, рычание зверей, разговор дельфинов. Можно провести время с теми, кто возрождает способность хорошо себя чувствовать и поднимает настроение. Неплохо просмотреть весёлый кинофильм, почитать книги известных юмористов, прочесть Список радостей, позвонить друзьям, выйти на природу, заняться тем, что вам приносит удовлетворение.

Советы Эшли Монтегю по сохранению юношески бодрого состояния духа. Не замыкайтесь в себе, знакомьтесь с новыми людьми, предлагайте всем свою помощь, уделяйте им время. Проявляйте чувство неограниченной любви, даже если вы на самом деле ничего подобного и не испытываете. Выражайте радость смехом, а огорчение - слезами. Подавление чувств и их проявлений приводит к потере эмоциональных сил. Забавляйтесь! Глупо радовать без какой-либо особой причины. И не беспокойтесь о том, что вы можете выглядеть несколько по-детски.

По тому, как люди объясняют причины своих проблем, можно судить о присутствии или отсутствии у них двух главных составляющих юмора:

1. Способность находить смешное даже в неблагоприятных ситуациях, что обеспечивает самоконтроль и контроль над происходящими событиями.

2. Развитый оптимизм, который воспитывается в постижении науки получения радости просто от самого факта существования на этом свете.

8.7 Литература

Меткалф С., Фелибл Р. Юмор – путь к успеху. - СПб.: Питер Пресс, 1996. – 256 с.

Остроумие мира: Энциклопедия /Сост. В.Артёмов – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2000. – 398с.

Полковников Ю.Н. Как стать умным, или загадка интеллекта. – М.: Олимп, 1998. – 464 с.

Симеонова Л. Человек рядом... - М.: Политиздат, 1989. – 159 с.

Шварц Д. Магия оптимизма. Чудо масштабного мышления. – Мн.: Парадокс, 1998. – 448 с.

9 ЯЗЫК МИМИКИ, ЖЕСТОВ, ТЕЛОДВИЖЕНИЙ ИЛИ РЕЧЬ БЕЗ СЛОВ

Поведение человека –
это показатель личности.
Али

9.1 Физиогномика

Знание языка мимики, жестов, телодвижений, пожалуй, самое важное для человека, который ищет успеха. Если вы хотите влиять на кого-то, вам необходимо внимательным образом следить за каждой реакцией собеседника и корректировать свои действия. Мы придаём огромное значение словам, забывая, что язык тела не менее богат и совершенен. При желании можно научиться буквально с первого взгляда читать характер человека, которого вы видите, по тому, как он стоит, сидит, улыбается, смотрит.

Австрийский специалист А.Пиз утверждает, что с помощью слов передаётся 7% информации, звуковых средств (включая тон голоса, интонацию) – 38%, мимики, жестов, телодвижений – 55%. Иными словами, не столь значимо, что говорится, а важно как это преподносится. Мы реагируем не только на слова, а и на целый комплекс сопровождающих раздражителей, мимику, выражение глаз, жесты, интонации, вообще на всё, что связано с моментом его произношения. Неслучайно, наверное, лидеры мирового бизнеса, политические деятели дальнего зарубежья владеют языком мимики, жестов и телодвижений, а в программах факультетов бизнеса крупнейших университетов мира вы обязательно увидите соответствующие курсы. Противоборство между чувствами и разумом, между сердцем и мозгом постоянно отражается на лице человека в форме мимических реакций и жестов. Даже самые тонкие оттенки эмоций и мыслей проявляются в мимике и произвольных жестах, как правило, неосознаваемых и незаметных для нас самих.

Наблюдая за мимикой, жестами, телесными движениями и позами окружающих людей, мы можем прочесть очень многое: темперамент, характер, интеллигентность, физическое и психическое их состояние, отношение к обсуждаемой проблеме, ситуацию, в которой они находятся. Всё это позволяет ориентироваться в людях, моментально снимать с собеседника

нужную вам информацию, а поэтому подбирать соответствующий ключ к общению и прогнозировать возможные действия своих партнёров. Хорошо зная смысл отдельных элементов мимики, жестов и телодвижений, можно значительно облегчить свою жизнь и жизнь тех людей, с которыми приходится контактировать.

Одни жесты, такие как поцелуи, рукопожатия, указания на что-то или кого-то выполняются сознательно. Другие же, вроде потирание носа, постукивание ногой, почёсывание за ухом, являются бессознательными действиями. Мы ежедневно делаем сотни жестов, телодвижений, отражающих чувства и передающих сигналы другим людям.

Связью между физическими данными человека и его душевными качествами занимается физиогномика, корни которой уходят в глубокую древность. Ею занимались философы, поэты, историки, врачи и служители культа. На протяжении многих веков физиогномика служила компасом в мире человеческих отношений. Её восхваляли и ругали, принимали и отвергали. Но, несмотря на суровую критику, физиогномика, тем не менее жива. Она не является результатом специальных научных исследований, а скорее обобщением житейских наблюдений. Значительных успехов в развитии физиогномики достигли китайцы, которые на протяжении веков исследовали влияние баланса и пропорций черт лица на характер и судьбу человека.

Каждый человек при первой же встрече составляет первоначальное интуитивное суждение о другом человеке по его лицу. Впоследствии может поправляться и изменяться это суждение. Однако, существенно то, что на основании внешнего вида человека мы способны судить о его характере. Существует обширная китайская литература по физиогномике, которая формировалась на протяжении столетий.

Поскольку черты лица человека отображают его личность или внутреннюю жизненную силу, то внешний его вид тесно связан с выражением его лица, с его душевным настроением и поэтому с его физическим самочувствием. У Черчилля имел бульдожью челюсть, и на Западе люди всех политических направлений чувствовали в нём цепкость бульдога, которую он и проявлял. Это живая иллюстрация того, что черты лица могут раскрыть свойства личности. Китайцы убеждены, что лицо никогда не лжёт. Они считают, что чем шире челюсти и чем больше выдвинут подбородок, тем больше шансов у человека прожить до девяноста и более лет.

Лицо – неисчерпаемый источник информации. Зная ключи к его прочтению, можно значительно обогатить технологию делового общения. Познакомьтесь с основными *физиогномическими типами* нашего лица.

Продолговатое: прямоугольник при ширине лба, примерно равной ширине подбородка. Этот тип лица свидетельствует о высоком интеллекте, чувствительности, уравновешенности, нередко – о рассудительности. Такие

люди обладают организаторским талантом, им присуща ярко выраженная целеустремлённость.

Треугольное: высокий и широкий лоб, выступающие скулы, небольшой, но костистый нос, глубоко посаженные глаза, малый по размеру и слегка выдвинутый вперёд подбородок. Для обладателя такого лица присущи высокая одарённость и чувствительность. Вместе с тем в характере такого человека отмечают хитрость, неуживчивость, склонность к одиночеству.

Трапецевидное: широкий лоб и слегка суженный (но не скошенный) подбородок. Человек, как правило, интеллигентен, аристократичен и чувствителен; он не борец. Женщины с таким лицом оптимистичны, живут счастливо, создавая приятную атмосферу общения.

Квадратное: суровый, мужественный, нередко бессердечный тип человека; как правило, тугодум, часто бывает грубым, настойчив. Яркая его черта – решительность. Такие люди прямолинейны и откровенны в общении, у них неутомимая жажда успеха. Хорошие исполнители, хотя сами настойчиво тянутся к лидерству. Женщины с таким типом лица стремятся доминировать во всём.

Круглое: добродушие, миролюбие, мягкость в характере человека. Такие люди нередко гурманы, любят комфорт, хорошую компанию и не стремятся к славе. Однако честолюбие им не чуждо. Если у такого лица высокая переносица, выступающие скулы и «огненные» глаза – человека считают целеустремлённым; такой тип лица нередко встречается у лидеров и полководцев.

Древнекитайские физиогномисты делили лицо горизонтально на *три зоны*, а именно на верхнюю (от линии волос до бровей), среднюю (от бровей до кончика носа) и нижнюю (от кончика носа до кончика подбородка).

Верхняя зона отражает унаследованные интеллектуальные способности. Если лоб хорошо развит, то этот человек скорее всего весёлый и изобретательный. Термин «хорошо развит» означает хорошую пропорциональность по отношению к другим частям лица. Идеальный лоб – широкий и высокий. Он должен сочетаться с широкими ушами. Если лоб необыкновенно велик или бесформенный, то это свидетельствует об умственной отсталости человека. Если же лоб узкий, то это указывает на то, что человек имеет трудный характер и что он подвержен всяким несчастьям.

Если средняя зона развита хорошо, это говорит о предприимчивом духе, о том, что это гордая, самонадеянная личность. Маленькая средняя зона свидетельствует о посредственности человека. Если эта зона имеет хорошую форму, без изъянов, то это указывает на долгую жизнь.

Если черты лица в нижней зоне – рот и подбородок – широкие и относительно тяжёлые, то это нежные и привязчивые люди. Если нижняя зона слишком широка, то это человек, вероятно, особенно страстен. Слишком

узкая нижняя зона говорит о том, что человек мало интересуется семьёй и друзьями, предпочитает одинокое существование.

На идеальном лице все три зоны находятся в хорошей пропорции и балансе. Черты лица не слишком длинные и не слишком маленькие и не имеют дефектов. Концепция трёх зон применима также к телу человека. Голова является верхней зоной, туловище – средней, а часть от талии до кончика пальцев ног – нижней зоной.

Однако китайские физиогномисты обычно опираются на одно лишь лицо для полного определения характера и судьбы, потому что, по крайней мере в теории, лицо раскрывает всю историю человека.

Физиогномика, являясь скорее одной из форм искусства, чем точной наукой, в основном рассматривает «*пять жизненных черт*» - брови, глаза, нос, рот, уши. Физиогномисты утверждают, что если *брови* относительно широкие и наружные края поднимаются дыбом, то это указывает на мужественный характер и предприимчивую натуру. Такой человек «родился для успеха». Благодетельство и уважительное отношение к другим – отличительные черты человека с приподнятыми вверх внутренними концами бровей. Если брови длиннее глаз и имеют элегантную текстуру, то это говорит о выдающемся интеллекте. Короткие, толстые, грубые, густые брови указывают на порочную и злую личность. Брови, движущиеся вверх и вниз во время разговора, свидетельствуют о дерзости и тщеславии, а брови, опускающиеся во время разговора, - о коварстве и злобе.

Глаза выражают сущность человека лучше, чем все другие черты лица, вместе взятые. Из всех наших органов прежде всего прекращается рост глаз: в семилетнем возрасте они завершают своё полное развитие. По этой причине глаза кажутся очень большими на маленьком круглом личике ребёнка и, наоборот, незначительными на лице большинства взрослых людей.

По глазам в известной мере можно распознавать состояния души человека. С помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы. Они непроизвольно расширяются и сужаются и тем самым честнейшим образом, объективно передают информацию о вашей реакции на происходящее. Показателем явных симпатий является размер зрачка. Когда человек радостно возбуждён, его зрачки расширяются. Наоборот, когда он сердится, или находится в угнетённом, мрачном настроении, зрачки сужаются. Наблюдайте за зрачками своего партнёра или клиента. Этим приёмом пользуются опытные бизнесмены и предприниматели. При удовлетворении и получении желаемого зрачки расширяются.

Глаза являются наиболее верным барометром чувств. И всё же, глаза труднее всего поддаются прочтению из-за их особой подвижности. Общающиеся люди обычно смотрят в глаза друг другу не более 10 секунд. Идеальные глаза обладают «блеском», то есть они отражают жизненную силу

и благополучие. Большие радужные оболочки обычно бывают у людей добрых, спокойных, благожелательных и консервативных по характеру. Люди с маленькими радужными оболочками, особенно мужчины, склонны быть неудовлетворёнными своим положением в жизни. Они ворчливы и недовольны, неспособны ужиться с другими. Такие люди бывают жестокими и без колебаний могут применить силу для достижения своих целей.

Голубые глаза являются приметой чувствительной натуры. Люди с чёрными или зеленовато-коричневыми радужными оболочками бывают более смелыми и решительными по характеру, чем люди с голубыми глазами. Люди со светло-коричневыми радужными оболочками обычно застенчивы.

Большие глаза обычно указывают на чувствительность, ранимость, но нередко и на мужество, и на стремление к лидерству. Люди с большими глазами обычно привлекают противоположный пол, хотя последствия могут оказаться и разочаровывающими. Глаза малого размера принадлежат замкнутым, самодовольным и упрямым людям, которые нередко отличаются удивительным постоянством. Люди с маленькими глазами обычно стараются не привлекать к себе внимания. Они чаще не обладают таким богатым воображением, как большеглазые, но зато они меньше подвержены смене настроения, более спокойны, терпеливы, на них можно смело положиться в любом деле. Они обычно очень честны и верны.

Мешки под глазами, особенно в возрасте от 30 до 50 лет – свидетельство чрезмерной сексуальной увлечённости. Однако после 50 лет – это признак естественного старения.

В отличие от других частей тела *нос* растёт и изменяет свою форму на протяжении всей жизни. В этом нетрудно убедиться, сравнивая фото лица человека в молодом и преклонном возрасте. Горбинка перед кончиком носа говорит о способности к самозащите. Этот человек будет стоять на своём, даже если весь мир ополчится против него. Он терпеть не может ограничений, полагается только на себя, всегда горд и независим. У обладателя горбинки в средней части носа велико желание покровительствовать другим, защищать близких людей. С человеком, имеющим горбинку у самой переносицы, лучше не вступать в спор: он несдержан, агрессивен, любит делать из мухи слона, превращает спокойный обмен мнениями в яростную перебранку.

Нос с расширяющейся задней частью перегородки говорит о литературном таланте. Люди с раздвоенным кончиком носа умеют приспосабливаться к любым условиям. В идеале нос должен иметь прямую спинку, хорошо закруглённый кончик и крылья красивой формы. Это признак мужественности, страсти, напористости и сильной натуры. Человек с таким носом может преуспеть во многом. Люди с длинным носом характеризуются ярко выраженной индивидуальностью, консерватизмом, часто презрительно–

высокомерны и высокоинтеллектуальны. Короткий нос обычно указывает на человека с открытым характером, оптимистического и дружелюбного. Выступающие наружу волосы в ноздрах - свидетельство честности и простодушия.

Лицо человека содержит одну деталь, которая не всё время изменяется к лучшему во время развития от детства к старости – это *очертание губ и рта*. Рот и губы – это те органы, которыми выражается целая гамма характерных черт – радостных и горестных. Не случайно русский писатель И.А.Бунин считал губы наиболее экспрессивной частью лица: «Если хотите узнать душу, смотрите на губы. Встречаются чудесные светлые глаза и хищные губы, товарищески радушные глаза и сановнически поджатые губы с брезгливо опущенными вниз глазами».

Влажные, красные, блестящие губы – признак сильной внутренней энергии, сбалансированности эмоций, прекрасного здоровья. Губы вялые, сухие, поблекшие – признак нездоровья, умственной инертности, невнимательности. Если верхняя губа явно выступает над нижней, то это признак нерешительности, если же, наоборот, нижняя губа выпячивается дальше верхней, то это признак эгоистичности, нередко – любви к путешествиям. Толстые губы – признак расточительности, привычки жить на широкую ногу, часто – пристрастия к вину. Тонкие губы свидетельствуют о красноречии и склонности к деспотизму. Губы средней толщины и естественного цвета характеризуют верность и доброжелательность. Если одна губа толще другой, то часто это означает низкие умственные способности. Сжатые губы – признак скрытости, полуоткрытые губы – признак доверчивости и простодушия.

Большой рот говорит о болтливости и неосторожности, маленький рот – о сдержанности, спокойствии и надёжности. Установлено, чем шире отверстие рта, тем лучше характер человека. Люди с маленьким ртом обладают слабым характером, а с большим – сильной волей. Но большой рот, который не может плотно закрываться, выдаёт беспечный и нерешительный характер.

Внешний вид ушей даёт определённую информацию о характере человека. Узкие длинные уши свидетельствуют о скупости, завистливости; заострённые кверху – об уме, умеренности; оттопыренные и большие – о хитрости, глупости; прижатые к голове – об осторожности, хладнокровии, выдержке, лицемерии; четырёхугольные – о твёрдости, порядке; волосатые – о рассудительности. Слишком мясистые уши – признак угрюмости, жёсткости; слишком маленькие уши – признак чувственности. Если все части уха развиты равномерно, то это говорит о хороших умственных способностях. Однако ухо больше говорит о судьбе человека, чем о его характере. Те, у которых большие мочки, на востоке издревле считаются мудрецами. У большого

процента долгожителей наблюдаются три характерных признака – крупные размеры ушной раковины, удлинённая и утолщённая мочка, выбухание гребня противозавитка.

Исследователь Тимоти Мар предлагает самый простой способ определения интеллекта индивидуума по его внешним данным. Он пишет: «...опыт показал, что если верхняя часть уха выше бровей, то индивидуум обладает очень высоким интеллектом. Такой человек может достичь широкой известности и/или исключительного финансового успеха. Если верхняя часть уха выше уровня глаз, но не доходит до уровня бровей, то это говорит, что человек, вероятно, тоже будет иметь значительные успехи, но не настолько разительные. Однако, если ухо расположено ниже уровня глаз, то это показывает, что индивидуум является посредственностью...».

Что могут сказать о человеке его *волосы*? Чёрные как смоль волосы – признак натуры сильной, полной энергии и жажды сильных ощущений. Сладострастие и непостоянство в любви – главные черты брюнеток. Белые, льняного цвета волосы – имеют люди честные, предпочитающие домашний очаг, добродушные, вежливые. Светло-русые волосы бывают у людей трудолюбивых, уступчивых, с превалирующим чувством такта. Тёмно-русые волосы – признак доброты, покладистости. Обладатели тёмно-русых волос, как правило, обладают высоким интеллектом. Рыжие волосы бывают у людей мстительных, склонных к оседлой жизни, очень сильно привязанных к семье.

Чем жёстче и гуще волосы, тем сильнее у их обладателя выражены те качества, которые приписываются указанному типу волос. Слишком жёсткие волосы, даже при благоприятном цвете, свидетельствуют о некоторой грубости и упрямстве. Густые и мягкие волосы говорят о добродушии и хорошей физической форме, тогда как редкие и преждевременно поседевшие расскажут нам а пережитых человеком болезнях – либо нравственных, либо физических. Обладатели кудрявой, спутанной шевелюры легкомысленны, непостоянны, жаждут чувственных наслаждений.

Стоит обратить внимание на *форму пальцев*: длинные, тонкие – их обладателю свойственна чувствительность и предпочтение выполнять тонкую работу; короткие и толстые – принадлежат скорее всего упорному, стойкому человеку. Сила и расчет берут в нём верх над чувствительностью.

Каждому из нас присуща определённая *манера аплодировать*: если при этом левая рука сверху – поступки диктует интуиция, правая – предпочтение отдаёт логике; громко хлопает в ладоши – открыт и непосредственен. Если что-то нравится, то недвусмысленно даёт об этом знать, если нет – делает много шума. Аплодируя, хлопает пальцами по ладони – робкий, неуверенный человек; приходит в замешательство, встретив другое мнение; стесняется собственного молчания.

Во время деловых переговоров можно наблюдать самый широкий спектр выражений лица: на одном полюсе – агрессивно-жесткий человек – для него переговоры – место, где нужно «сделать или умереть», и он обычно смотрит нам прямо в глаза, широко открыв свои, губы твердо сжаты, брови нахмурены, и даже говорит он иногда сквозь зубы, почти не двигая губами. На другом конце спектра – некто с непогрешимыми манерами, открытым младенческим взглядом, легкой завуалированной улыбкой, миролюбиво изогнутыми бровями, без единой складки на лбу. Вероятно, он – очень способный человек, верящий в кооперацию партнёров. Кстати, в литературе отмечается более 20 000 описаний выражений лица.

Важную роль в установлении отношений между людьми играет *взгляд*. Это одно из сильнейших «оружий». Взгляд может быть жестким, колючим, добрым, радостным, открытым, враждебным..., пожалуй, всего и не перечислишь. Многие из нас, без сомнения, считают, что люди, которые не смотрят нам в глаза, что-то скрывают. Как правило, те, кто занимается низкими делами, тщеславные и завистливые, стараются не смотреть человеку в глаза. Взгляд у них ускользающий, тяжёлый. М.Эргайл в книге «Психология межличностного поведения» констатирует, что люди смотрят друг на друга от 30 до 60% всего времени общения. Если во время разговора два человека смотрят друг на друга больше 60% общего времени встречи, то они, вероятно, более заинтересованы в самом собеседнике, чем в том, что они говорят.

Люди склонны к контакту глаз в большей степени, когда они слушают, чем когда они говорят. Они отводят глаза также тогда, когда задаются вопросом, от которого чувствуют себя неудобно, ощущают вину. С другой стороны, когда люди поглощены злобой, агрессивны, или наоборот уходят в защиту, контакт глаз также возрастает.

В коллективе человек обычно больше смотрит на того, кто ему нравится, кому он симпатизирует. Опущенные глаза, взгляд снизу вверх говорит о робости, покорности. Взгляд же сверху вниз обычно принадлежит волевым, активным, способным доминировать людям. Эксперты показали, что когда человек обманывает, он обычно меньше смотрит собеседнику в лицо. То же самое наблюдается, если пытаются скрыть своё волнение, тревогу или утаить что-то важное. Отводят взгляд в сторону, когда чувствуют себя неудобно или ощущают вину. С другой стороны, когда люди поглощены злобой, агрессивны или наоборот уходят в защиту, контакт глаз возрастает.

По взгляду собеседника можно определить, как будут развиваться ваши отношения. Если партнёр больше смотрит на вас в те минуты, когда он с вами согласен – это сигнал к укреплению отношений и сотрудничеству. Если же наоборот, смотрит в моменты противоречий, значит силен дух соперничества и добиться единства будет нелегко.

Характерной является и частота моргания. Она увеличивается во время напряжения и тревоги и уменьшается во время раздумья и концентрации внимания.

Ладонь поддерживает голову, глаза полуприкрытые говорят о том, что человек не старается скрыть свою скуку, он совершенно потерял интерес к происходящему. Пустой взгляд является верным признаком того, что человек спит с открытыми глазами. Обнаружить это можно по отсутствию какого-либо движения глаз вообще. Так выражается крайняя степень скуки или полное безразличие к происходящему.

По мнению К.С.Станиславского, взгляд – это непосредственное общение в чистом виде, из души в душу. Немало образных выражений имеется в поэзии, художественной литературе о женских чарах, против которых не могли устоять ни былинные герои, ни смертные люди. Объясняется это тем, что посредством взгляда осуществляется психическое давление, то есть мощный по своей концентрации флюидный выброс. Психический эффект взгляда усиливается еще тем, что он, как правило, несёт в себе информацию. Собственно говоря, благодаря информативности взгляда лицо поддаётся прочтению.

Взгляд может нас взволновать, захватить, восхитить, приковать, но с другой стороны - оттолкнуть, разочаровать, ввести в угнетённое состояние. Управление и владение взглядом - это своего рода искусство. Не случайно западные имиджмейкеры придают огромное значение постановке взгляда.

У многих животных прямой, направленный взгляд служит сигналом угрозы. Недаром некоторые бабочки выработали в процессе эволюции концентрические круги на крыльях. Птица воспринимает эти круги как глаза готовящегося напасть на неё хищника и не осмеливается тронуть такую бабочку. Говорят, что звери боятся человеческого взгляда. Самого злобного пса можно усмирить, если поймать его взгляд и без страха, но и без вызова, грубой агрессии, с абсолютной уверенностью двигаться прямо на него.

Человеческий взгляд тесно связан с речью и часто является средством установления контакта. Различные народы весьма по-разному используют взгляд в общении. Занимавшиеся этим вопросом этнографы делят человеческие цивилизации на «контактные» и «неконтактные». В «контактных» культурах взгляд при разговоре и общении имеет большое функциональное значение (надо сказать, что люди контактных культур и стоят ближе друг к другу при разговоре, и чаще прикасаются друг к другу). Это арабы, латиноамериканцы, народы юга Европы. К неконтактным относят индейцев, пакистанцев, японцев, североевропейцев. Исследования, проведенные в США, показали, что навыки использования взгляда в общении, будучи однажды усвоенными в детстве, на протяжении жизни почти не

меняются, даже если человек попадает в другую национальную среду. Иногда это может приводить к недоразумениям и неудобствам.

Шведы, разговаривая, смотрят друг на друга больше, чем англичане. Индейцы племени навахо учат детей не смотреть на собеседника. У южноамериканских индейцев племени витутто и бороро говорящий и слушающий смотрят в разные стороны, а если рассказчик обращается к большой аудитории, он обязан повернуться к слушателям спиной и обратить взгляд вглубь хижины. Японцы при разговоре смотрят на шею собеседника, куда-то под подбородок, таким образом, что глаза и лица партнёра находятся в поле периферийного зрения. Прямой взгляд в лицо, по их понятиям, невежлив. По обычаям других народов такое правило распространяется лишь на определённые случаи общения. Так у кенийского племени луо зять и теща во время разговора должны повернуться друг к другу спиной.

У некоторых народов, например, у арабов, считается необходимым смотреть на того, с кем разговариваешь. Детей учат, что невежливо беседовать с человеком и не смотреть ему в лицо. Человек, мало смотрящий на собеседника, кажется представителям контактных культур неискренним и холодным, а «неконтактному» собеседнику «контактный» кажется навязчивым, бестактным, даже нахальным.

Но у большинства народов существует неписанный закон, своего рода табу, запрещающий в упор рассматривать другого человека, особенно незнакомого. Это считается дерзостью, вызывающим или оскорбительным поведением. В средиземноморских странах весьма распространена вера в злую силу «дурного глаза». Согласно этому поверью человек с «дурным глазом» приносит несчастье каждому, на кого пристально посмотрит. Видимо, в этом суеверии нашло отражение то чувство психологического дискомфорта, которое вызывает пристальный взгляд знакомого.

При первом знакомстве не следует надевать очки с затемнёнными стёклами. Не видя глаз собеседника, партнёр может почувствовать себя неловко, поскольку значительная доля информации оказывается ему недоступной. В результате нарушается атмосфера общения.

Прямой взгляд чаще всего свидетельствует о заинтересованности человека и уважительном отношении к собеседнику. Взгляд прищуренным глазом бывает при негативных намерениях, коварстве или угрозе. Он производит неприятное, холодное впечатление. Блуждающий взгляд констатирует либо интерес ко всему сразу, либо его отсутствие. Очень часто блуждающие глаза говорят о неуверенности, слишком большой скромности или робости. Взгляд широко раскрытых глаз обычно используют, чтобы вызвать доверие к себе и часто используется при обмане. Взгляд сбоку, углами глаз, расценивается как недоверие, скепсис. Если взгляд направлен в бесконечность «сквозь» глаза партнера, как сквозь воздух, то это сильно

выводит последнего из равновесия: вызывающее невнимания обычно рассматривается как подчёркнутое неуважение. В таких случаях возможны агрессивные реакции со стороны партнёра.

Настойчивый, назойливый взгляд вызывает у людей чувство протеста, рассматривается как вторжение в личность. Даже слишком пристальный взгляд многими воспринимается как признак враждебности. Бесцеремонный взгляд вынуждает защищаться, приветливый - придаёт уверенности в себе и позволяет раскрываться партнёру, беспокойный - настораживает, тёплый - снимает напряжение.

Взгляд является одним из могущественных психологических средств воздействия на людей. Он передаёт ваши сильные мыслительные колебания прямо в мозг собеседника. Правильное использование взгляда при беседах с людьми позволит вам оказывать на них влияние, очень близкое к гипнотическому внушению. Важнейшее требование - перед началом любой беседы вы должны смотреть на собеседника твёрдым и упорным взглядом, показывая вашему собеседнику волю и сосредоточенность.

На протяжении разговора вы можете произвольно менять направление своего взгляда, но как только вы собираетесь сделать предложение партнёру, подтвердить его слова или что-то потребовать, вы вновь должны направить на него твёрдый, решительный «магнетический» взгляд, смотря ему на переносье. Это очень важно. Заставьте собеседника всё время смотреть на вас, пока вы говорите. Когда же начинает говорить он, то не смотрите в его лицо. В это время можно рассматривать его костюм, рубашку, галстук и всё, что угодно, только не смотреть в его глаза. Со вниманием слушайте его речь.

Говоря о деле, сохраняйте серьёзное выражение лица, поддерживайте внимание в собеседнике. Когда вам нужно высказать свои требования, делайте это в ясной, определённой форме, не сводя с него взгляда, выражая глазами желание, чтобы он поступил именно так, как вы просите. Всеми средствами не давайте ему в эти минуты отвернуться от вас. Удерживайте его внимание. Если же собеседник будет избегать вашего взгляда, отведите свой взгляд несколько в сторону, не прекращая наблюдать за собеседником уголками глаз. Увидев, что вы смотрите в другую сторону, он захочет бросить на вас взгляд. Подкараулив этот вороватый взгляд, вы должны мгновенно направить свой острый и решительный взгляд на него, удерживая его взгляд силой воли. Вы захватываете его в невыгодном положении, и появляется удобный момент для решительного наступления. Можно побудить собеседника посмотреть на рисунок, диаграмму или любой другой документ, имеющий отношение к беседе. Посмотрев на предложенный предмет, он невольно вскинет на вас глаза. Это как раз тот момент, когда необходимо бросить на собеседника взор с решительным внушением. Если вы сумеете захватить его взгляд и внимание, то, безусловно, благотворно повлияете на его решение. Человеку весьма

затруднительно рассуждать и ясно обдумывать что-либо, если он находится под влиянием «магнетического» взгляда. Активное всегда сильнее пассивного, поэтому следует стараться избегать восприятия положительных внушений, когда сам находишься в пассивном состоянии.

Йоги в результате длительных тренировок обретают дар, именуемый «вазитва» - то есть умение укрощать и даже убивать зверей одним взглядом. Взгляд можно тренировать при желании. Для этого имеются несколько известных упражнений. Рассмотрим некоторые из них. На белом листе бумаги изобразите окружность диаметром в десятикопеечную монету и заштрихуйте её. Прикрепите лист к стене на расстоянии примерно одного метра от себя. Пристально смотрите теперь на круг, не моргая, до тех пор, пока можете выдержать. Но не следует дожидаться момента, когда слезы выступят из глаз. Определите продолжительность пристального взгляда. Через каждые три – четыре дня увеличивайте время на одну минуту и доведите время непрерывного взгляда до 15 минут. Смотрите всегда твёрдо, не мигая. При желании моргнуть, приподнимите немного вверх веки – это снимет напряжение. Конечно этого вы достигните не скоро, но при страстном желании и регулярных занятиях обязательно достигните.

Подобное упражнение можно делать с использованием зеркала. Для чего следует поставить перед собой зеркало на расстоянии 40 сантиметров и пристально смотреть на своё отражение в центр переносицы сколько сможете, не мигая. Думайте сосредоточенно: «Я обладаю могучим магнетическим взглядом и сильной волей». Таким способом с помощью зеркала можно внушить себе всё, что угодно. Помните, что мысль подобна электромагнитным волнам и лучам света. Из вашего мозга идёт к зеркалу волна и, отражаясь от зеркала, снова возвращается к вам и, резонируя, влияет на вас. Старайтесь быть неподвижным и при появлении желания моргнуть приподнимите веки немного вверх или осторожно сощурьте глаза и вновь медленно-медленно раскройте их. Это успокаивает нервную систему и снимает излишнюю напряжённость. Следите за изменением выражения ваших глаз. Вскоре глаза будут выражать спокойствие, твёрдость, силу.

Эти упражнения нужно выполнять систематически, причём лучшие результаты достигаются при последовательном повторении первого и второго упражнения. Как только глаза станут уставать, немедленно прекращайте упражнение. Не нужно торопиться с освоением упражнений. Развивайте свои способности постепенно. Старайтесь не только не мигать, но и не щуриться. Не пытайтесь неестественно расширять веки. При сильном утомлении глаз сполосните их холодной водой и вы сразу же почувствуете облегчение. Постепенно глаза перестанут уставать уже через несколько дней. Они примут сильное, убедительное выражение и позволят вам бросать взгляд, который

мало кто сможет выдержать. Не следует посвящать в свои занятия посторонних. Сохраняйте свой секрет, чтобы ваша сила проявилась в деле.

Властный взгляд в глаза иной раз пробуждают древний рефлекс подчинения и способствует суггестии (гипнозу). Кроме того, взгляд силы помогает приобретать союзников среди людей, с которыми вы встречаетесь и работаете. В вашем присутствии окружающие будут чувствовать себя спокойнее и непременно постараются вознаградить вас за этот скромный подарок силы. Сильный взгляд способен усмирить человека, который провоцирует скандал, пытается подавить вас. Он снимает тревогу и усталость у окружающих вас людей, заряжает собеседника энергией, делает поведение на подавляющим, а комфортным.

Человека, который владеет взглядом силы, нетрудно узнать. В его мимике, жестикуляции, манере речи присутствует рачительная неторопливость человека, который знает, что делает. Вам будет трудно отказаться от его предложения сразу, автоматически, поскольку в его словах и его взгляде присутствует сила, которую принимают за признак опыта умудрённого жизнью человека.

В высших учебных заведениях международных отношений, государственной безопасности, внутренних дел, в спецназе производят обучение и тренировки по выработке сильного взгляда. Разведчики тренируют свой взгляд с помощью зеркала и соревнуюсь в продолжительности непрерывного взгляда с хищными животными в зоопарках.

9.2 Жестикулирование при общении

Каждый человек имеет свой индивидуальный стиль жестикулирования. Считается что «люди мысли» больше жестикулируют головой, «люди сердца» - плечами, а «люди дела» - руками. Несмотря на индивидуальные различия существуют общие правила их применения и расшифровки.

Жесты собеседника могут сообщить немало интересного о нём, подсказать, как себя вести с данным человеком. Нужно замечать посылаемые сигналы. Частое применение отдельных жестов отражает особенности его нрава, сообщают сведения о характере собеседника. Люди робкие как-то неопределённо озираются вокруг; у них такой вид, будто они всё время прислушиваются к чему-то.

Направление мыслей и психическое состояние собеседника можно читать по целому комплексу жестов и действий. Человек, доверяющий вам, расстегнёт, а то и снимет пиджак в вашем присутствии. Открытость заразительна. Психологи установили гораздо большее количество взаимного согласия среди людей в расстёгнутых пиджаках, чем в обществе застёгнутых на все пуговицы. Многие из последних, в придачу, сидели, скрестив руки на

груди в защитном жесте. Те же, чьё состояние менялось в положительную сторону, бессознательно разжимали руки и расстёгивались. Не застёгивайтесь и ваши взаимные цели будут достигнуты легче.

Скрещенные на груди руки выражают несогласие, отрицание, защиту. Люди, скрестившие ноги, - это те, кто стремится оказывать вам наибольшее сопротивление. Если же при этом скрещены и руки - перед вами действительный противник.

Наклон головы набок связан с заинтересованностью. Когда собеседник теряет мысль, его голова выпрямляется и взгляд начинает блуждать.

Почёсывание подбородка говорит о процессе размышления и принятия решения. Часто это сопровождается взглядом искоса. Привычка очень часто поправлять причёску, прихорашиваться говорит о самовлюблённости.

Захватывание носа в щепоть, в сочетании с закрыванием глаз, свидетельствует о глубокой сосредоточенности над принимаемым решением. Касание носа или лёгкое потирание его выражает сомнение, затруднительное положение, часто обозначающее «нет». Конечно, нос можно трогать потому, что он чешется. Но в таких случаях его обычно трут намного интенсивнее.

Когда человек полон энтузиазма для достижения своей цели, он часто располагает руки на бёдрах. Если человек сидит на краю стула, он ориентирован на действие. Так сидят непосредственно перед заключением договора или, наоборот, перед тем, как встать и уйти.

Многие движения пальцев рук отражают неуверенность, внутренний конфликт или опасения. Тесно сцепленные кисти рук выражают подозрение и недоверие. Те, которые пытаются, сцепив руки, уверить окружающих в своей искренности, обычно не имеют большого успеха. Люди, сильно сцепившие руки, напряжены, и общаться с ними трудно. Их надо расслабить. Можно наклониться к ним во время разговора и руки, как правило, сразу расцепляются. Нелишне успокоить их, отвлечь от волнующей темы, использовать юмор.

Отворачивание лица в сторону означает недовольство и отрицание. Аналогичный жест - взгляд, направленный вниз. Оттягивание уха, века или ворота одежды свидетельствует о том, что человек нервничает или лжёт.

Гордая, прямая поза - это не только явный показатель доверия, уверенности в себе, но и необходимость для поддержания здоровья. Проявление доверия характеризуют пальцы обеих рук, соединенные наподобие купола храма. При этом, чем выше ранг человека, тем выше он держит руки.

Руки соединены за спиной, подбородок поднят вверх - это поза авторитарного руководителя. Так часто стоят военные, таможенники, высшие руководители. Это поза абсолютной уверенности в себе. Любая поза, в которой тело оказывается открытым, незащищённым, как бы говорит вам:

«Вам со мной ничего не сделать. Я абсолютно уверен в себе». Кроме того, положение рук за спиной может служить указанием на состояние души человека: если одна рука держит кисть другой, это свидетельствует о некоторых сомнениях; если же пальцы одной руки охватывают другую руку выше запястья, можно предполагать, что человек что-то скрывает. Агрессивный человек чаще сжимает кулаки.

Если вы хотите дать понять своё превосходство, то следует физически подняться над этим человеком, - сесть выше или встать. Однако, не делайте этого никогда, если вы не желаете разрыва отношений. Люди не любят превосходства над собой.

В общении начальник – подчинённый часто встречается жест возвышения (начальник встаёт над сидящим подчинённым). Если подчинённый надоел руководителю своими проблемами, последний может, например, начать избегать контакта глаз; если это не понятно, то наступает вторая стадия – откидывание назад или вздыхает, глядя на часы. Если подчинённый не понял и это, то начальник может встать и взять папку с бумагами, раскрыть её и посоветовать тому идти заниматься своими делами. Не стоит доводить дело до этой стадии.

Те, кто часто покашливает, прочищая горло, и у кого постоянно меняется тон в течение речи их монолога, чувствуют себя неуверенно и беспокойно. Курильщики, вопреки распространённому мнению, как правило, не закуривают в минуты наибольшего напряжения, а наоборот, гасят сигарету или оставляют догорать в пепельнице. Лишь когда напряжение спадает, они закуривают вновь.

По *манере курить* можно определить, как собеседник относится к сложившимся обстоятельствам: положительно или отрицательно. Прежде всего, нужно обращать внимание на направление, в котором тот выпускает дым изо рта – вверх или вниз. Положительно настроенный, уверенный в себе и довольный человек будет выпускать дым вверх постоянно. Наоборот, негативно настроенный человек, со скрытыми или подозрительными мыслями, будет почти всегда направлять струю дыма вниз. Выдувание струи вниз из уголков рта говорит о ещё более негативном отношении и скрытности.

О том, настроен ли человек положительно или отрицательно, можно судить и по скорости выпускания дыма. Чем быстрее струя выпускается вверх, тем увереннее чувствует себя человек; чем стремительнее выдувается вниз, тем хуже настроен человек.

Наблюдения за жестами курящих в условиях купли-продажи показало, что если спросить курящего клиента о его решении, то те, кто принял положительное решение, выдыхают дым вверх, в то время как те, кто решил не покупать, направляют струю вниз. Выдыхание дыма через ноздри есть признак высокомерного, уверенного в себе человека. Струя дыма в этом

случае идёт вниз только благодаря расположению ноздрей, и человек часто поднимает голову вверх, отчего выглядит ещё более высокомерно. Если голова у человека наклонена вниз, когда он выдувает дым через нос, это значит, что он сердит.

Прикрывание рта рукой передаёт эмоции, изменяющиеся от сомнения в себе до явной лжи. Рука, слегка прикрывающая рот говорящего или касающаяся губ, указывает на его нервозность, взволнованность, возможно, на лживость высказывания. Человек как бы пытается удержать соскальзывающие с языка слова. Очень часто этот жест можно наблюдать у говорящих неправду детей. Если слушающий прикрывает рот рукой, то это жест, требующий обязательного внимания. У него может быть одно из трёх значений: человек думает, что его собеседник лжёт; он хочет что-то сказать; ему не нравится то, что он видит или слышит.

Если кто-то из ваших слушателей сделает такой жест, вам нужно спросить его: «А как вы оцениваете ситуацию? Что вы думаете на этот счёт? Как вы к этому относитесь?» Ответ позволит вам уточнить для себя позицию слушающего, его оценку положения дел и конкретное значение жеста в данный момент.

Если слушающий сдувает воображаемую пылинку с одежды, он как бы говорит: «Мне надоела болтовня. Переходите, наконец, к делу».

Люди, которые постоянно звенят монетами в кармане, часто очень озабочены денежными вопросами, нехваткой денег.

При желании сотрудничества, быть ближе, вместе работать над общими вопросами обычно приближаются к этому человеку. Когда партнёр начинает отодвигаться, значит ему этого не хочется. Выбор дистанции общения чаще всего осуществляется неосознанно, но человек всегда реагирует, если реальная дистанция не соответствует его норме.

Интимную зону человек охраняет так, как будто это его собственность. В неё разрешается проникать только тем, кто находится с нами в тесном эмоциональном контакте: дети, родители, супруги, близкие друзья и родственники; подзона в 15 см является сверх интимной, в неё можно проникнуть только посредством физического контакта. Если вы дружелюбно прикоснётесь к руке или обнимите человека, с которым только что познакомились, это может вызвать у него отрицательную реакцию по отношению к вам, даже если он будет вам улыбаться и, чтобы вас не обидеть, делать вид, что это ему нравится.

В разных культурах понятие нормы дистанции отличается. При деловых беседах, например, русские, украинцы, белорусы подходят ближе друг к другу, чем американцы. Такое уменьшение социальной дистанции американец может истолковать как некое нарушение «суверенитета», фамильярность, а

славяне увеличение расстояния могут воспринять как холодность в отношениях, неоправданную официальность.

А.Пиз приводит описание любопытной сценки, которую ему пришлось наблюдать во время одной из конференций. Беседовали и медленно передвигались по комнате американец и японец. Американец считал, что дистанция при деловой беседе должна составлять примерно 90 см; он всё время делал шаг назад, а японец, для которого аналогичная дистанция составляет 25 см, постоянно приближался к нему.

Представители различных наций при беседе предпочитают следующие расстояния:

- близкое – арабы, японцы, жители Южной Америки, французы, греки, негры, проживающие в Северной Америке, итальянцы, испанцы;
- среднее – англичане, шведы, жители Швейцарии, немцы, австрийцы;
- большое – белое население Северной Америки, австралийцы, новозеландцы.

Дистанция зависит не только от национальных особенностей, но и многих других факторов: пола собеседников, их взаимоотношений и статуса, места проживания (село или город). Приближаясь к собеседнику или отодвигаясь от него, можно регулировать взаимоотношения с ним. Важно учитывать желание партнёра и его реакцию. Так, дистанция, которая рассматривается горожанином как официальная, может быть личной для представителя сельской местности. Если вы хотите, чтобы люди чувствовали себя с вами уютно, соблюдайте золотое правило: «Держи дистанцию».

Помимо расстояния, показателем отношений между общающимися является их взаимная ориентация: от положения «лицом к лицу» до положения «спиной друг к другу». Нередко, например, место, занимаемое партнёрами за столом, определяется характером их общения. Если оно «соперничающее», то люди садятся напротив, если «кооперативное» - на одной стороне стола. Случайная беседа даёт позицию «наискосок» - через стол и т. д.

Имеется ряд типичных ситуаций, по которым можно судить о существе происходящего. Если при споре партнёр прислоняется к какому-либо предмету, значит ситуация, в которой он находится, сложна и непонятна для него. Если партнёр стоя опирается руками о стул или стол, значит он не уверен, внимательно ли слушает его собеседник. Иными словами, он ощущает неполный контакт с ним. Собеседник замкнутый, если при споре убирает руки в карманы или скрещивает их на груди.

Если сидящий партнёр во время спора начинает покачивать ногой, значит, ему скучно или у него прошёл интерес к разговору (особенно это характерно для женщины).

Скрещивание среднего и указательного пальцев свидетельствует о собственной искренности. Это обычно очень лёгкое и быстрое движение.

Если большой палец направлен вверх, его называют доминантным. Человек, ухвативший таким образом борт или лацкан пиджака, даёт вам понять, что он уверен в себе и чувствует себя главным. Если вам пришлось увидеть человека, который сложил руки так, что большие пальцы направлены вверх, его позу можно интерпретировать как оборонительную или отрицающую услышанное (скрещенные руки) и одновременно доминирующую (направленные вверх большие пальцы).

Интенсивность эмоции легче всего определяется по положению рук. Психологи установили: чем сильнее эмоция, тем выше поднимаются руки. Обхватывание руками лица выражает волнение, тревогу, а обхватывание головы - тоску, отчаяние. При испуге человек как бы отгораживается от опасности руками. При сильной радости размахивает руками выше головы. Рука в кармане пиджака, большой палец наружу - характерный жест уверенности и авторитета, общий для Европы и США.

При общении сигналы подаёт всё тело: приподнимаются или опускаются уголки губ, краснеет или бледнеет кожа, выпрямляется или расслабляется спина, суетливо или размеренно двигаются руки и т. д. Но как правило, основное внимание мы уделяем лицу собеседника. Наблюдая за лицом, можно с большей или меньшей точностью установить отдельные черты характера партнёра, судить о его духовном мире, воспитании, иногда и о профессии.

Походка по словам Оноре де Бальзака – это «физиономия тела». Её составляющими являются: ритм, динамика шага, амплитуда переноса тела при движении, масса тела. Эти показатели проявляются у разных людей по-разному. По походке можно судить о самочувствии человека, его характере, возрасте.

Озабоченный человек ходит в позе «мыслителя», голова опущена, руки сцеплены за спиной. Те, кто находятся в угнетённом состоянии, часто ходят, держа руки в карманах, волоча ноги и редко глядя вверх или в том направлении, куда они идут. Нередко можно увидеть человека в таком состоянии, идущего по тротуару вдоль бордюра и как бы рассматривающего, что на нём лежит. Уверенный в себе - ходит быстро, энергично размахивая руками, – имеет ясную цель и готов её немедленно реализовать, деловит, решителен и работоспособен.

Люди, занятые решением каких-либо проблем, часто ходят в медитативной позе: голова опущена, руки сцеплены за спиной. Их походка очень медленна, они часто останавливаются, чтобы пнуть камушек или даже поднять обрывок бумаги, перевернуть его и выбросить снова. Они как бы говорят себе: «Давай посмотрим на это со всех сторон».

У самодовольных людей подбородок задран, руки двигаются подчёркнуто интенсивно, ноги словно деревянные. Вся походка

принуждённая, с расчётом произвести впечатление. Наблюдение за походкой позволяет установить, кто есть кто среди ваших потенциальных единомышленников или недругов.

Для создания привлекательного внешнего облика наиболее предпочтительна походка уверенного человека. Создаёт впечатление уверенности лёгкая, пружинистая и всегда прямая осанка, которая к тому же делает любого человека стройнее. Голова при этом слегка приподнята, плечи расправлены. Наоборот, плохая осанка производит впечатление расхлябанности, несобранности и неуверенности.

Раздвинутые плечи и выпрямленная грудь - поза человека довольного жизнью, преуспевающего, с сильной волей. Если же, наоборот, плечи съёжены, грудь втянута, а корпус наклонён вперёд - можно говорить о подавленности воли, смирении, покорности судьбе. У такого человека могут быть мелкие шаги, походка «головой вперёд», шаркающий шаг.

По жестам и позе определяется эмоциональное состояние человека. Каждая эмоция по-особому влияет на движение частей тела, замедляя и ускоряя их. Так, радость, приподнятое настроение делают движения быстрыми, ритмичными, выразительными. При депрессии, наоборот, движения медленные, нерешительные, спина сутулая, неподвижная. Тревога характеризуется быстрыми сокращениями и расслаблениями различных групп мышц. Движения в этом случае меняются через короткие промежутки времени: сцепление - расцепление рук, сжатие - разжатие кулаков, постукивание ногой, почесывание лица, бесцельная суэта. Приступ гнева начинается с задержки дыхания и закрытия рта. Это первый признак приготовления к борьбе. Вторым признаком является отклонение головы или всего туловища назад. Таким же способом может выражаться недовольство, досада или отвращение. Отрицательные эмоциональные состояния человека (тоска, тревога, страх, печаль, гнев) угнетают и снижают все жизненные процессы в организме.

Изменения активности функционирования всех внутренних органов, кровообращения и обмена веществ находят своё отражение на внешнем облике, поведении и самочувствии. Так при достаточно глубоком отрицательном эмоциональном состоянии лицо становится бледным, черты лица заостряются. Появляется ощущение озноба или жара в теле, нехватка воздуха. Расслабленные мышцы туловища и конечностей влияют на движения, осанку и походку. Согбенная поза, медленные и заплетающиеся шаги, жёлтая и сморщенная кожа – характерный облик человека, испытывающего страдания от горя и тоски. Блеск глаз, румянец на щеках, быстрые, выразительные, энергичные движения и походка, живые мимика и эмоциональные реакции, молоджавость, высокий жизненный тонус – постоянные спутники радости.

От позы и жестов получают информацию об отношении к собеседнику. По ним вы можете узнать готов ли человек подчиниться вам или, наоборот, собирается подчинить вас себе; дружелюбен, открыт ли он по отношению к вам или замкнут; хочет ли он продолжить диалог с вами или желает поскорее от вас отделаться. Рассмотрим характерные позы в этих позициях.

Устремлённость корпуса к собеседнику - признак заинтересованности и расположения. Откинутость назад выражает отрицательное, мягко говоря, отношение к вашим словам, недовольство или равнодушие. Приближение к человеку выражает желание углубить контакт. Однако, чрезмерный наклон вперёд выражает повышенное внимание, подобострастие, услужливость; а чрезмерное приближение - интимность. Отодвинутость немного в сторону от собеседника - симптом боязни или смущения. Несобранность в движениях, расслабленность корпуса, асимметричность позиций рук и ног говорит об определённом безразличии к партнёру. Слишком натянутая, прямая осанка сигнализирует о скрытой тревоге. Сгорбленная спина, обвисшие плечи - о беспомощности и просьбе о помощи.

Плечи являются существенным источником информации. Их называют термометром чувств. Плечи всегда выдают действительные волнения и переживания человека. Опущенные вниз - человек страдает. Наступает облегчение - плечи приподнимаются и расправляются. Отведенные назад и опущенные вниз плечи с выпученной грудью - самоуверенность, гордость, надменность.

Если ваш партнёр садится на кончик стула, значит он либо робеет, либо охвачен нетерпением. Если при этом он склоняется всем телом набок - крайне смущен. На всём сидении, откинувшись на спинку, сидят люди уверенные в себе, готовые на решительные действия. Одновременно, это может быть поза отдыха, допустимая в дружеской, приятельской обстановке. Раскачивание на стуле - обычно жест удовлетворения, свидетельство того, что человек владеет ситуацией. Нейтральная, вежливая поза - средняя глубина сидения, корпус немного наклонён к собеседнику, руки легко лежат на коленях.

Рукам следует уделять особое внимание. С ними связано наибольшее количество жестов. Один из часто используемых жестов является скрещивание рук. Он обозначает самозащиту, замкнутость, нежелание контактировать, особенно, если пальцы скрещенных на груди рук ещё и сжаты в кулаки. Это сигнал того, что человек «выпал» из разговора. Его срочно нужно ввести в разговор, иначе, подчиняясь закону подражания, его примеру последуют другие и открытость общения нарушится.

Быстрое потирание рук указывает на энтузиазм собеседника. Кроме того этот жест может свидетельствовать о том, что говорящий искренне верит в то, что его слова интересны и полезны для слушающего. Медленное потирание

рук – признак нервозности. Человек как бы подаёт вам сигнал, что он не уверен в правдивости информации или знает о её заведомой недостоверности.

Стимулирует открытость и взаимное согласие разведенные руки и расстёгнутый пиджак. Если вы будете сидеть в такой позе, вы вызовете доверие со стороны партнёра и ваши цели будут достигнуты быстрее.

Тесно сцепленные кисти рук - это жест подозрительности и недоверия. Такими же являются жесты: поворот в профиль к партнёру, потирание носа, взгляд сбоку или исподлобья.

Когда руки соприкасаются только кончиками пальцев - это выражает желание вызвать доверие собеседника, демонстрирует уверенность в своей непогрешимости и истинности своих слов. Составленные «домиком» пальцы обычно указывают на чувство превосходства. Когда вам нужно взять в свои руки ход собрания или совещания, сложите пальцы домиком и понизьте голос.

Руки за головой означают чувство превосходства или сознание собственной власти, особенно если жест сопровождается покачиванием на стуле. Человек, принимающий такую позу, всем телом говорит: «Я для вас недосыгаем». Кроме того, такая поза может означать: «Вам меня не провести, всё это я уже слышал».

Остерегайтесь в беседе касаться лица (прикрывать рот рукой, проводить рукой по лицу, поглаживать себя по щеке, дотрагиваться до уха или носа), многие знают, что этот жест означает отрицание.

Руки, прикладываемые к груди, являются жестом честности и открытости. Об этом было известно ещё во времена Древнего Рима. Римские легионеры приветствовали друг друга, прижав одну руку к сердцу, а другую подняв открытой ладонью к встретившемуся.

Манера держать руки в карманах даже в тёплую погоду говорит о скрытности и критичности. Если вы «рубите» ладонью воздух или твёрдо указываете рукой, значит вы задеты за живое.

Если руки положены на колени ладонями вниз - это выражение послушания, согласия. Чем ближе локти прижаты к телу, тем больше в позе смирения. Чем дальше они отставлены, тем сильнее проявляются склонность к доминированию, упрямство, гордость.

Разворот ладони при жестикуляции может выражать отношение к предмету разговора и к собеседнику. Если ладонь направлена на собеседника - отчуждённость, отстранение. Ладонь вверх - просьба понять, поддержать, часто говорит о честности говорящего. Однако нередко частое использование этого жеста указывает на то, что человек не хочет раскрывать всю правду, пытается скрыть свои истинные намерения. В таких случаях раскрытые кверху ладони обычно сочетаются с приподнятыми плечами и локтями, плотно прижатыми к телу, либо взгляд человека, говорящего вроде бы «сущую

правду», направлен в сторону. Ладонь вниз - покровительство, обещание защиты. Ладонь на себя - искренность, откровенность.

При любых переговорах нужно очень внимательно следить за своими руками, особенно за положением ладоней. Если вы используете жесты, в которых ладони смотрят вниз, избегаете контакта глазами да вдобавок говорите «металлическим» голосом, в лучшем случае ваше поведение будет истолковано как отталкивающее, если не оскорбительное.

Если вам приходится руководить людьми, помните о различии между жестами, при которых ладонь смотрит вверх или вниз. К примеру, вы хотите обсудить с одним из сотрудников результаты его работы. Если вы стоите над человеком, выставив указательный палец, опустив ладонь, и, избегая контакта глазами, вряд ли вам удастся добиться от него вразумительного ответа. Но стоит вам повернуть руку ладонью вверх, убрать «указывающий перст», посмотреть человеку прямо в глаза и мягко спросить о существе дела, вы почти наверняка получите нужную вам информацию; причём ответ, скорее всего, будет абсолютно честным, исполненным духа сотрудничества.

Дополнительной информацией являются прикосновения, поглаживания, похлопывания, рукопожатия, объятия. Эти данные в наибольшей степени, нежели другие элементы поведения, выполняют функцию показателя степени близости общающихся. Неадекватное использование их может привести к конфликтам в общении.

Обычно при встрече мыжимаем руки. Важно оценить, как собеседник жмёт вашу руку. Если свою ладонь он кладёт сверху, то это знак превосходства. Если снизу – подчинения. Лучше всего, если ни его, ни ваша рука не оказывается сверху или снизу. Это рукопожатие на равных. Но часто при первой встрече, особенно в официальной обстановке, когда при знакомстве люди обязаны по этикету жмёт руки, собеседник пытается схватить вашу руку так, чтобы она оказалась внизу. Насторожитесь! Этот человек желает вас использовать. Не дайте ему возможности овладеть вашей рукой и положите поверх его руки свою другую ладонь. Тогда получится, что вы жмёте его руку своими двумя, что легко расценить как знак вашей приветливости. Но этим внешне безобидным жестом вы сразу же показываете человеку, что подчинённого положения не потерпите, а поскольку вы не стали выворачивать руку, чтобы ваша оказалась сверху, он воспримет это как знак, что вы будете вести переговоры на равных. Этот же приём вы можете использовать и для того, чтобы приободрить собеседника, который пытается расположить свою руку снизу. Но ещё лучше, если вы просто немного повернёте свою ладонь, чтобы ничья рука не оказалась внизу.

Рукопожатие – это один из тех редких случаев, когда мы можем дотронуться до другого человека. Цель рукопожатия – установить контакт с собеседником на уровне подсознания. Не случайно немецкий философ И.Кант

назвал руку «видимой частью мозга». Наше рукопожатие должно соответствовать рукопожатию другого человека по четырём характеристикам: скорость, сила давления, колебательные движения и время контакта. Если вам удалось подстроиться к другому человеку, вы как бы говорите ему: «Я такой же, как и вы. Я вам ничем не угрожаю».

Если кто-то собирается пожать вам руку, подождите долю секунды, чтобы ощутить силу, с которой он её сдавит, и ответьте ему тем же. Смотрите человеку в глаза, а не на руки. Пусть ваш партнёр играет ведущую роль в рукопожатии, следите за ним в его желании потрясти вашу руку. Пусть он определит скорость рукопожатия и продолжительность контакта. Отпустите его руку, как только он отпустит вашу. Такой навык приобретается практикой, но зато впоследствии он приносит немалую пользу.

При помощи рукопожатия вы можете поставить ряд вопросов и получить на них ответы. Смогу ли я повлиять на этого человека? Насколько сильно он будет сопротивляться мне и моим предложениям? Насколько этот человек консервативен? В чём его сильные и слабые стороны?

Причём выяснить ответы возможно так, что другой человек и не поймёт ваших намерений, а вы не произнесёте ни единого слова. Вот как это сделать. Вы протягиваете руку со слегка приоткрытой ладонью. Иначе говоря, ваша ладонь чуть-чуть повернута вправо. Благодаря такому положению кисти вам гарантируется, что собеседник вынужден будет взять вашу руку в свою, немного повернув ладонь вниз или влево.

В процессе рукопожатия вы чуть-чуть поворачиваете свою кисть ладонью влево, тем самым разворачивая руку того, кто с вами здоровается, ладонью вверх. Вращательное движение определяется мерой сопротивления кисти другого человека. При этом движение должно быть едва заметным и выполняться только после того, как рукопожатие уже началось. Если движение осуществит с большим нажимом, человек поймёт, что его руку разворачивают, и вы рискуете навсегда утратить возможность контакта с ним. Если движение совершается сразу после того, как ваши кисти соприкоснулись, оно может доставить другому человеку неприятные ощущения.

А вот о чём вам расскажет наличие или отсутствие сопротивления в кисти собеседника. Если вы ощущаете в кисти собеседника сильное сопротивление, оно подсказывает, что у него сильный характер и что в данный период времени он, вероятнее всего, холодно отнесётся и к вам, и к вашим идеям. Сразу же переходите к обсуждению того вопроса, по которому пришли к согласию, не тратя времени на светскую болтовню. Вам следует использовать все навыки по установлению контакта, для того чтобы наладить хорошие взаимоотношения с собеседником и достичь необходимой степени взаимопонимания.

Если человек не оказывает почти никакого сопротивления вашему движению, это указывает на его доверительное к вам отношение, на то, что он хорошо себя чувствует в вашем обществе. Но только не переусердствуйте с поворотом кисти! Вам потребуется определённая практика, чтобы овладеть этими приёмами рукопожатия. Лучше начинать тренироваться в рукопожатиях с друзьями и коллегами, которые простят вас, даже если поймут, что вы опробуете разные, прочитанные в книгах приёмы, вместе того чтобы просто поприветствовать товарищей.

Если кто-то подходит к вам с доминантным рукопожатием, то есть держит руку ладонью вниз, тем самым вынуждая вас протянуть свою руку ладонью вверх, принимая подчинённое положение, вам это может и не понравиться. И тогда в вашем распоряжении есть несколько способов контрудара. Вы можете попытаться развернуть руку своего партнёра в процессе рукопожатия. Но такое решение, возможно, окажется не самым лучшим и может привести только к противостоянию. Вы можете сделать шаг вперёд, потянув его руку на себя. Такое движение автоматически приводит к развороту кисти. Вы можете положить свою левую руку поверх сомкнувшихся в рукопожатии рук, как бы говоря: «Я сверху». Но тогда и ваш визави, вполне вероятно, положит свою левую руку поверх вашей.

Ноги тоже являются выразителями определённых настроений. Подёргивание коленом выдаёт тревогу, нервозность. Поза нога на ногу в официальной обстановке выражает неуважение к собеседнику. Широко расставленные ноги демонстрируют пренебрежение, вызов, дерзость.

Стоящие рядом или свободные, не перекрещенные друг с другом, ноги могут указывать на желание человека быть открытым со своими собеседниками.

Когда двое людей сидят рядом, закинув ногу на ногу, можно легко определить, как они себя чувствуют в обществе друг друга, интересна ли им беседа, по тому, какая нога лежит сверху: ближняя к соседу или противоположная. При положительном отношении собеседников друг к другу и к беседе в целом сверху обычно бывает та нога, которая дальше от соседа.

Очень велики национальные различия в частоте и интенсивности жестов. Так английский психолог М.Арджайл подсчитал, что в течение одного часа непринуждённой беседы мексиканец сделал 180 жестов, француз -120, итальянец - 80, финн -1 жест, а англичанин ни одного...

Поза и жесты являются одним из способов «преподнести себя». Но есть и другие каналы, через которые человек посылает информацию о себе. Чтобы увереннее включать их в процесс общения, остановимся на некоторых из них. Хорошим информационным каналом является голос. Слушая собеседника, следует обращать внимание не только на сам текст, его речи, но и на её голосовое оформление. По тембру голоса можно сделать некоторые выводы о

характере собеседника. Например, альт у женщин и бас у мужчин указывает на холерический или на холерико-меланхолический темперамент. Люди с высоким голосом (сопрано, тенор), как правило более уравновешены, они чаще сангвиники или флегматики. Меланхолики имеют обычно несколько приглушённый, без резких модуляций голос, поют и говорят медленнее.

В гортани, в голосовых связках, как в капле воды, отражается наше состояние, каждый орган подаёт туда свои сигналы, то весёлые, то печальные. Когда нам весело, то и голос у нас звонкий. Сдавленный, глухой сообщает окружающим о том, что у нас беда. У печального человека голос садится. Если человек слаб духом да к тому же изрядно болен, то голос у него становится тоненьким-тоненьким, словно ниточка.

В зависимости от эмоций изменяется темп речи. При сильной тревоге люди говорят быстрее. То же самое при радости, удовольствии, удивлении, когда человек полон сил и желания активно взяться за дело. Медленнее говорят при депрессии, печали, скуке или отвращении.

9.3 Практическое использование языка тела

Рассмотрим, как вы можете использовать язык собственного тела, чтобы лучше до слушателей свои мысли и сделать беседу более приятной.

Если вы хотите произвести впечатление открытого и искреннего человека, держите руки на виду, не скрещивайте руки и ноги и поворачивайтесь всем телом к собеседнику. Если в разговор вступает третий, посмотрите ему в глаза, кивните головой, показывая, что вы его заметили, и держитесь прямо. Не «исключайте» людей из беседы, отворачиваясь от них, или поворачиваясь к ним боком.

При желании продемонстрировать окружающим уверенность в своих силах, нужно помнить о некоторых вещах. Сильные лидеры никогда не ходят улыбающимися во весь рот. Скупая усмешка гораздо чаще воспринимается окружающими как признак сильной личности. Из этого вовсе не следует, что, если вы хотите произвести впечатление влиятельного, могущественного человека, необходимо обязательно нахмуриться. Однако серьёзное выражение лица производит впечатление решительности и силы.

Сядьте ровно с прямой спиной, и всем сразу станет понятно, что вы способны руководить. Когда человек стоит прочно на двух ногах, он производит впечатление уравновешенности и силы. Если вы сидите боком или стоите, перенеся весь свой вес на одну ногу, собеседник может подумать, что вы чувствуете себя не очень уютно. Поднятая голова и прямой, открытый взгляд свидетельствует об умении оказывать влияние на окружающих.

Когда говорят люди, создающие впечатление целеустремлённых, негибких и волевых, они большей частью держат голову неподвижной,

лишь изредка поводя глазами, чтобы взглянуть на других. Замечено, что признанные ораторы чрезвычайно скупы на движение головы.

Что вам делать, если по ходу беседы вы замечаете у собеседника позы и жесты отрицательного характера? В первую очередь необходимо удостовериться в том, что в принятых сигналах действительно заложено отрицание. Бывает, что так называемые негативные знаки языка тела относятся к привычным для данного человека и не несут в себе никакой информации. Много может дать вам и наблюдение за сменой позы или характера жестов. Затем задайте вопросы. Как вы смотрите на моё предложение? Вы полагаете, из этого может что-то получиться? Как вы полагаете, моя мысль звучит достаточно хорошо?

Перед вами три варианта одного и того же вопроса, ориентированные на визуала, кинестетика и аудиала. После такого вопроса ваш собеседник, наверное, сменит позу. Но его ответ, конечно, может оказаться маловразумительным: «Хм, не знаю», а поза останется прежней. Что же делать тогда? Задать ещё один вопрос. Теперь вы точно знаете, что поза собеседника отражает его негативную реакцию на ваши слова, так пусть же он выскажется: вы узнаете, чем он недоволен, и разногласия можно будет сделать предметом открытого обсуждения.

Когда вы задаёте вопросы, которые требуют немедленного ответа, можно использовать простые телесные сигналы, подсказывающие собеседнику ответ. Например, когда вы задаёте вопрос, вытяните перед собой правую руку ладонью вверх. Такой жест ясно покажет слушателю, что вы передаёте ему слово.

Вы можете сломить негативный настрой собеседника при помощи так называемых вопросов с «да-подсказками». Несколько подряд заданных вопросов, требующих ответа «да», придают человеку положительную инерцию ответов. Непрерывный поток положительных ответов вынуждает его сменить положение тела и даёт вам возможность задать откровенный вопрос для того, чтобы выяснить, чем обусловлен негативный настрой собеседника.

Если вы беседуете с человеком, а он вдруг меняет позу с открытой на закрытую, дайте ему что-нибудь подержать или почитать: «Взгляните-ка сюда, вы это видели?» - говорите вы, передавая собеседнику какой-либо документ или предмет. Партнёру, руки которого были сложены на груди, приходится протянуть их для того, чтобы взять то, что вы ему подаёте. Если он сидит откинувшись назад со скрещенными ногами, то будет вынужден наклониться вперёд и изменить положение ног, потому что иначе ему будет неудобно взять предложенную вещь.

Мы должны всегда помнить о том, что общение – процесс, в котором участвуют интеллект, душа и тело. Компоненты общения находятся в тесной связи друг с другом: когда один из них совершает движение, два других

обязательно следуют за ним. Если вы вынудили человека изменить позу, дав ему что-нибудь подержать или почитать, в тот же момент изменятся настрой его души и направление мыслей.

Ещё один способ заставить человека переменить позу заключается в том, чтобы изменить своё положение. Если вы встанете и обойдёте, например, вокруг стола, собеседник будет вынужден изменить позу.

Если человек принял положительное решение, то его поза будет выражать позитивный настрой. Возможно, он наклонится к вам. Другими признаками могут быть широко открытые, глядящие на вас с интересом глаза, улыбка, открытая поза. Сразу станет очевидно, что последует ответ «да» или по крайней мере, какой-то положительный вопрос или ответ относительно вашего предложения или идеи. Дождитесь, пока собеседник скажет: «Да!» Ни в коем случае не возобновляйте разговор раньше, чем прозвучит его положительный ответ или человек задаст свой вопрос. Очень многие идеи были отвергнуты или не признаны только из-за того, что у их автора не хватило терпения дождаться положительного решения.

Если ваш собеседник принял отрицательное решение, он примет позу, выражающую его негативный настрой. Возможно, он откинется назад, как бы отодвинувшись от вас, сложит на груди руки, закинет ногу на ногу, а лицо примет суровое выражение. Каким будет ответ? Очень велика вероятность того, что вы услышите: «Нет!»

У вас есть только один способ избежать потенциально отрицательного ответа. Не дожидайтесь его «нет». Ответ «нет» сразу же настраивает человека отрицательно, ещё более негативно, чем до того, как он вынес свой приговор. Когда кто-то принимает отрицательное решение, он как бы выкапывает сам для себя норку и прячется в неё. Вытащить человека из такой норки чрезвычайно сложно. Не позволяйте собеседнику сказать «нет». Задайте вопрос раньше, чем с его губ слетит роковое слово. Обратите особое внимание на положение век и изменение позы собеседника. Выказав довод в свою пользу, сделайте небольшую паузу. Как только вы дойдёте до аргумента, с которым ваш оппонент будет согласен, что вы заметите по его положительной реакции, подчеркните сказанное, повторите ещё раз и попросите его высказаться. Рекомендации направлены не на то, чтобы вынудить человека принять идею или предложение, которые ему не по душе, а лишь на то, чтобы помочь вам представить свои идеи и предложения в наиболее выгодном свете, помочь вашим собеседникам понять, какие преимущества они могут извлечь из ваших предложений.

Психологи Гастон и Андре Дюрвиль высказывают следующие интересные наблюдения. Движение ноздрей выражает душевное волнение. Хотите знать, что думает женщина, которой вы говорите о любви? Всмотритесь в её лицо: если ноздри её широки и усиленно вздрагивают, она

сентиментальная натура и любит Вас сердцем своим; если губы её шевелятся, она любит вас желудком своим: она желает ваше тело; если делает знакомые мимические движения глазами, в этом случае говорит её рассудок – она змурится, рассуждает, думает о положении, которое вы можете ей создать. Чем больше раскрываются губы, тем слабее умственный контроль.

Хорошим индикатором перемен эмоционального состояния человека служит расширение или же сужение его зрачков. Их размер может увеличиваться почти в четыре раза при возбуждении (глаза «омуты») или резко уменьшаться при ухудшении настроения или при проявлении негативных эмоций (глаза «бусинки»). Во время влюблённости зрачки женщины сильно расширяются, о чём хорошо знают опытные ухажёры.

А.Пиз отмечает, что если показывать мужчинам порнографические фильмы с изображением мужчины и женщины в порнографической позе, их зрачки расширяются в три раза против нормального состояния. Когда те же самые фильмы демонстрируют женщинам, их зрачки расширяются ещё больше, чем у мужчин, что опровергает теорию, что женщины меньше возбуждаются от порнографии, чем мужчины. У маленьких и грудных детей зрачки больше, чем у взрослых, и их зрачки постоянно расширяются в присутствии взрослых, потому что дети стремятся завоевать их постоянное внимание, а для этого нужно выглядеть более привлекательно. Китайские торговцы жемчугом ещё в древности тоже следили за расширением зрачков своих покупателей при ведении переговоров о цене. Несколько веков назад проститутки закапывали себе в глаза белладонну, чтобы заставить зрачки расширяться и выглядеть более желанной и привлекательной. Поэтому во время напряжённых моментов переговоров или встреч внимательно следите за всеми изменениями размеров зрачков ваших партнёров.

Убедить лицо противоположного пола намного легче, если убеждающий привлекает именно как представитель своего пола. В этом случае слушатель нередко и сам посылает сигналы, свидетельствующие о своём желании понравиться. Поскольку это является чрезвычайно важным обстоятельством, необходимо эти сигналы уметь расшифровывать.

У мужчин сигналами сексуального интереса являются: начинает прихорашиваться: приглаживает волосы, поправляет галстук, запонки, рубашку, одёргивает воротничок, пиджак, смахивает несуществующую пылинку с плеча или перхоть; смотрит интимным взглядом (переводит его на грудь и ниже) и задерживает взгляд несколько дольше обычного; зрачки при взгляде на женщину расширяются; закладывает большие пальцы рук за ремень в области живота, чтобы акцентировать внимание на области своих гениталий; стоит, держа руки на бёдрах, развернув тело к женщине и поставив ногу носком в её сторону.

Посылаемых женщиной жестов и сигналов на подсознательном уровне, воспринимаемых как завлекающие, несравненно больше, чем мужских. Сексуальными жестами у женщин являются: прикосновение к волосам; поправление одежды; продолжительный взгляд и учащенный контакт глаз; расширение зрачков и румянец на щеках; встряхивание волосами; демонстрация гладкой нежной кожи своих запястий (например, во время курения держать сигарету на уровне шеи или плеч, обнажив запястья в сторону интересующего её мужчины); покачивание бёдрами (подчёркивающее прелести таза); взгляд искоса, украдкой; слегка приоткрытый рот, влажные губы; яркая губная помада, «рисунок» припухлых губ; покачивание туфелькой на пальцах ног; переплетение ног, при котором они как бы выстраиваются на одной линии, направленной на объект интереса женщины; медленное закидывание ноги на ногу перед глазами мужчины и медленное возвращение их в обратное положение; нежное поглаживание бёдер рукой, часто при этом женщина говорит тихим низким голосом.

Обобщим основное в языке мимики, жестов, телодвижений, необходимое для практической деятельности преуспевающей личности.

О правдивости собеседника свидетельствуют: повёрнутые вверх, раскрытые ладони с расставленными пальцами; прямой взгляд не ниже уровня ваших глаз; наклон корпуса вперёд в вашу сторону; разомкнутые руки, свободные жесты; снятие очков при разговоре, жестикуляция; сокращение расстояния и угла между вами (занимание положения напротив); частая доброжелательная улыбка; слегка разведенные руки и ноги, свободно опущенные плечи; расстёгнутый пиджак, вытянутая в вашу сторону нога, протянутые вперёд ладони; прикладывание раскрытой ладони к сердцу.

Чем бы мы ни занимались, в какой бы области ни работали, нам всегда пригодится умение распознавать ложь. *О неискренности собеседника свидетельствуют:* прикрывание рта ладонью, пальцами; прикосновение пальцами к носу, уголкам губ, щеке; прятанье рук за спиной, в карманах; скрещивание рук на груди, на животе, за спиной; притворное покашливание; невыразительный голос; облизывание губ; избежание прямого взгляда, отведение глаз в сторону (у мужчин – в пол, у женщин – в потолок); потирание пальцем века, брови; натянутая улыбка, стиснутые зубы, румянец; оттягивание, поправление воротничка; потирание ладонью шеи ниже затылка; скованность движений, резкое сокращение жестов; прерывистое дыхание; собеседник менее трети времени общения смотрит вам в глаза, часто отводит взгляд.

Бывают случаи, когда обстоятельства вынуждают человека излагать информацию, с которой он, возможно, внутренне не согласен, и его тело будет обязательно посылать сигналы о несогласованности чувств. Как и в случае

любых наблюдений за языком тела, рекомендуется задать уточняющие вопросы, которые помогут вам выяснить подлинные чувства собеседника.

Жесты, выдающие неискренность, в значительной степени связаны с левой рукой. Это объясняется тем, что правая рука как более развитая (у большинства людей) больше управляется сознанием и делает так, «как надо». Левая же рука, менее развитая и управляемая правым полушарием мозга, делает то, что хочет подсознание – тем самым выдавая тайные помыслы человека. Если собеседник жестикулирует левой рукой, то это должно насторожить вас: весьма вероятно, что он обманывает или занимает недружественную позицию.

О доверии к вам собеседника свидетельствуют: стоящая на локте и подпирающая щеку, но не подбородок рука; наклон корпуса вперёд к вам, разомкнутые руки; отставление назад одной и выдвижение вперёд другой ноги, носок которой указывает на вас; утвердительные кивки головой; наклон головы набок; прямой взгляд не ниже вашего подбородка; заинтересованный взгляд искоса, поднятые брови, расширенные зрачки, лёгкая улыбка; копирование вашей позы; сокращение угла между вашими корпусами, разворот к вам; одобрительная улыбка; для женщин: поправление причёски, поглаживание запястий.

О недоверии к вам собеседника свидетельствуют: проявления нервозности: человек обкусывает ногти, барабанит пальцами или постукивает ногой, тербит волосы, одёргивает или поправляет одежду, приводит в порядок причёску, приглаживает брови, жуёт резинку; сжатые, сцепленные пальцы рук; скрещивание рук на груди или зажимание ладоней скрещенных рук под мышками; прикрывание рта ладонями, пальцами; прикосновение пальцами к носу, уголкам губ; потирание или прикосновение к уху, потягивание мочки уха; почёсывание шеи сбоку, ниже уха; подпирающая подбородок ладонь; закидывание ноги на ногу; большой палец подпирает или потирает подбородок, указательный на щеке направлен к виску; прижатые друг к другу лодыжки ног; собирание несуществующих ворсинок с одежды; неодобрительное покачивание головой, наклон головы вниз; взгляд искоса с нахмуренными бровями и опущенными уголками губ; прикрытые веки, откинута голова, долгий взгляд не моргая (взгляд свысока); взгляд поверх очков; свехраскованная поза (ноги на столе, на ручке кресла); кривая ухмылка, натянутая улыбка; отворачивание от собеседника, занятие «стартовой позиции» (готовность уйти); игра с разными предметами и собственными вещами.

К жестам и позам, выражающим агрессивность, можно отнести: тесно сплетённые пальцы рук; особенно если кисти рук лежат на коленях; сжатый кулак: чем сильнее сжимаются пальцы в кулаке, тем выше степень

внутреннего возбуждения; «указующий перст», направленный в сторону партнёра.

Жесты и позы, вызывающие раздражение: прикосновение к носу или легкое потирание его; покашливание; свист, ерзанье на стуле.

Жесты, выражающие уверенность: руки соединены кончиками пальцев, ладони не соприкасаются; корпус слегка наклонён вперёд, руки – на бёдрах; подбородок слегка поднят.

Жесты разочарования: почёсывание затылка; расстёгивание воротничка рубашки; постукивание ногой по полу.

Считается, что: каждый жест, соответствующую мимику и телодвижения нужно толковать не каждое в отдельности, а в совокупности с тем, что человек говорит и как он это говорит. Если слова противоречат жестам, тону, мимике и телодвижениям доверять надо именно им, а не словам. Вот почему жизненно важно установить контроль над своими жестами и отказаться от негативных сигналов, которые мы иногда посылаем. Следите за своими жестами во время разговора. Когда вы анализируете знаки телесного языка, прислушайтесь к своему внутреннему голосу, интуиции.

При раскрытии смысла языка жестов и телодвижений существует опасность перестараться. Увидев, как кто-то коснулся кончика носа, вы можете решить, что он не настолько искренен, как вам показалось вначале. А на самом деле у человека просто зачесалась ноздря.

Чтобы уметь выдерживать жизненные испытания, нужно приучить себя к сдержанности в выражении эмоций с помощью мимики. Для руководителей высказывание эмоций в чрезвычайных ситуациях приводит к ущербу в их работе. Поэтому следует выработать в себе навык удерживать верхнюю губу буквально в «одеревеневшем» состоянии. Это позволяет за каменным выражением лица прятать свои эмоции.

В основном на лице написано ваше внутреннее состояние. Но ведь совершенно не обязательно внутреннее состояние делать общим достоянием, иногда требуется скрыть радость или горе. Поэтому надо научиться управлять своим лицом, чтобы во всяких жизненных ситуациях выглядеть доброжелательно и привлекательно. По американским стандартам, самое лучшее украшение лица – лучезарная улыбка. Даже есть такое утреннее упражнение для лица – произносить «Ч-ч-ч-и-и-и-з-з-з!!!» перед зеркалом до тех пор, пока не закрепится желание улыбаться. Постарайтесь выбрать время и лишний раз посмотреть на себя в зеркало – дружелюбное выражение лица и ласковый взгляд очень помогает достичь успеха.

Улыбка выражает множество оттенков переживаний. Существует глупая, дружелюбная, заискивающая, ироничная, кроткая, насмешливая, презрительная, самодовольная, счастливая, светлая, холодная и другие виды улыбок. Л.Н.Толстой описал в своих произведениях 85 оттенков выражения

глаз и 97 – выражения улыбки, раскрывающих различные эмоциональные состояния человека. Даже одна и та же улыбка может нести в себе различные оттенки. Достаточно вспомнить «Джоконду» Леонардо да Винчи. Впрочем, сейчас речь идёт об улыбке, выражающей дружеское расположение. Но и она может быть многозначимой. Так, улыбка, при которой немного обнажается верхний ряд зубов, выражает большее дружеское расположение, нежели обычная улыбка. Такую открытую улыбку не следует использовать при первой встрече. Она может вызвать прямо противоположную реакцию и породить недоверие. Наконец, существует ещё широкая улыбка, когда рот немного приоткрыт и обнажены оба ряда зубов. Она характерна для дружеской вечеринки, при шутках между друзьями, но никогда не используется при знакомстве. В целом же, следуя американскому принципу улыбаться почаще, не стоит забывать о том, что улыбка должна быть адекватна ситуации и не должна вызывать раздражения собеседника. Постарайтесь избавиться от выражения скуки, злости и брезгливости на лице – такая мимика на людях просто недопустима.

Можно судить о человеке по тому *кто как ест*. Если это происходит: во время чтения – можно предположить, что человек чересчур рационален и нередко делает несколько дел сразу; на ходу – вечно спешит, потому что недисциплинированный и плохо планирует время; быстро – предпочитает ускоренный ритм жизни, стремится немедленно покончить со всеми делами, чтобы начать новые; медленно – считает, что удовольствие можно и нужно получать и от маленьких радостей; строго по расписанию – педантичен, дисциплинирован, привык беречь время и заботиться о своём здоровье.

Существенным признаком, характеризующим человека, является *почерк*. Общие положения, на которых строят свои выводы специалисты графологии (графометрии), примерно таковы: геометрический рисунок письма (линии строк и полей, интервалы, нажим) определяет волю человека, его энергию; всякие преувеличения в отдельных элементах письма (очень крупный или, наоборот, мелкий почерк, вычурные заглавные буквы и т. п.) указывают на стремление обратить на себя внимание; волнистые начертания характерны для людей, обладающих гибким, изобретательным умом; обилие угловых линий указывает на твёрдость и настойчивость, тогда как округлые свидетельствуют о мягкости и миролюбии.

Отсюда почерковеды выводят множество частных зависимостей. Крупный почерк, по их мнению, связан со склонностью к проявлению своей личности. Такие люди обычно плохо мирятся с обыденностью. Крупное письмо свидетельствует также о высоком чувстве собственного достоинства, склонности к размаху, порой к непрактичности. Одновременно это показатель самонадеянности, непринуждённости в общении, энергичности, честолюбия.

Мелкое письмо говорит о сдержанности, расчётливости его обладателя. Сжатый почерк указывает на бережливость и осмотрительность. При этом поля обычно отсутствуют, промежутки между словами невелики. В беглом и размашистом почерке проявляются предприимчивость, активность, способность легко ориентироваться в незнакомой обстановке. Неровное письмо - по величине букв, наклону, направлению строк – свидетельствует о неровности поведения, повышенной возбудимости. Если же почерк разборчивый и ясный – аккуратный, но без излишней старательности, отсутствуют сильные нажимы, длинные штрихи, интервалы ровные, буквы одинаковые по высоте, - то это указывает на уравновешенность, постоянство взглядов и привязанностей, уважение к окружающим.

Чёткие, законченные буквы, тщательно расставленные знаки препинания, мелкое или угловатое письмо – всё это, по мнению графологов, означает деловитость. Если буквы в словах расположены отдельно друг от друга – слабая воля; слитно – хорошая стрессоустойчивость. Сильный нажим – критичность, склонность к проявлению силы.

Маленькие расстояния между соседними словами – интерес к окружающим, недостаточное чувство дистанции. Пробелы на концах строк из-за нежелания переносить слова – осторожность, доходящая до трусости. Строки направлены вверх – инициатива, энергия, надежда на свои силы; вниз – угнетённое состояние; в разные стороны – впечатлительность...

Чтобы вы зримо представили себе современный уровень графологии – или, как её теперь называют, графометрии, - приведём некоторые примеры из современной методики, которой активно пользуются криминалисты *для подписей*: сильный наклон вправо – быстрота мышления; сильный наклон влево – воля, самообладание; смешанный наклон – несдержанность, ненадёжность; прямое расположение – сдержанность; подпись направлена вверх – стремление к деятельности, самоутверждению; подпись направлена вниз – перестраховка, стремление к самозащите; подпись беглая, размашистая – быстрая восприимчивость, активность, склонность к самовыражению; крупная – экстремальность, стремление к высоким целям, большим задачам; ясная, разборчивая – уравновешенность, умение владеть собой, открытость; украшения – воображение, фантазия; крупная прописная – творческий потенциал, независимость мышления, самолюбие; каждая буква отдельно – фантазия, интуиция, слабая воля; крайне неодинаковые буквы – неуравновешенность; в конце подписи буквы вытянуты в линию – пронизательность, скрытность; росчерк падающий – гибкость мышления; росчерк волнистый – дипломатичность; прямой, уходящий влево – бескомпромиссность; окружающий подпись – стремление к безопасности, сохранению достигнутого; без росчерка – простота вкуса; резкие, прямые штрихи – неуступчивость, жёсткость установок; большие, одинаковые буквы –

твёрдая последовательность в достижении целей; подчеркнутая подпись – развитое чувство собственного достоинства, самонадеянность; горизонтальный штрих в конце подписи – скептицизм; высоко поставленный удлиненный штрих – самолюбие, настойчивость.

Можно ли по желанию изменить свой почерк? Конечно, можно. Но всё равно он будет для вас чужим. Точно так же, как актёр, играя разные роли, по сути остаётся всё тем же. Однако почерк меняется и помимо нашей воли, и потому нам порой не удаётся точно воспроизвести свою собственную подпись – ту самую, которая красуется в паспорте. Меняется возраст, меняется настроение и естественно, что не остаётся прежним и почерк.

В состоянии гипноза вместе с личностью меняется и почерк. Внушите человеку, что он Наполеон, - и в его подписи тут же появятся уверенность, смелость, размах...

9.4 Перечень стандартных жестов в различных странах мира

Следует помнить, что один и тот же жест может иметь различный смысл у разных народов нашей планеты. Чтобы избежать недоразумений при деловом общении с иностранцами, полезно воспользоваться советами Роберта Морана из «Интернешнл менеджмент». Он составил перечень стандартных жестов, имеющих широкое использование в различных странах мира.

В США, да и многих других странах, «ноль», образованный большим и указательным пальцем, говорит: «всё нормально», «отлично» или просто «О'Кей». В Японии его традиционное значение – деньги. В Португалии и некоторых других странах этот жест будет воспринят как неприличный, имеющий непристойный смысл.

Когда француз, немец или итальянец считает какую-либо идею глупой, он выразительно стучит себя по голове; немецкий шлепок по лбу открытой ладонью – эквивалент восклицания: «Да ты с ума сошёл!» Кроме того, немцы так же, как американцы, французы и итальянцы, имеют обыкновение рисовать указательным пальцем спираль у головы, что означает: «Сумасшедшая идея...».

И напротив, когда британец или испанец стучит себя по лбу, всем ясно, что он доволен и не кем-нибудь, а собой. Несмотря на то, что в этом жесте присутствует доля самоиронии, человек всё-таки хвалит себя за сообразительность: «Вот это ум!» Если голландец, постукивая себя по лбу, вытягивает указательный палец вверх, это означает, что он по достоинству оценил ум собеседника. Но если палец укажет в сторону, то это значит, что у того мозга набекрень.

Немцы часто поднимают брови в знак восхищения чьей-то идеей. То же самое движение в Британии будет расценено как выражение сомнения и недоверчивости.

Считается, что наиболее выразителен язык жестов у французов. Когда француз хочет о чём-то сказать, что это верх изысканности, утончённости, он, соединив кончики трёх пальцев, подносит их к губам и, высоко подняв подбородок, посылает в воздух нежный поцелуй. И с другой стороны, если француз потирает указательным пальцем основание носа, он предупреждает: «здесь что-то нечистое», «осторожней», «этим людям нельзя доверять».

Этот жест очень близок итальянскому постукиванию указательным пальцем по носу, всё равно, справа или слева. Это означает: «Берегись. Впереди опасность. Похоже, они что-то там замышляют». В Нидерландах у того же самого жеста другое значение – «я пьян» или «ты пьян»; в Англии – «конспирация и секретность».

Движение пальца из стороны в сторону имеет много разных смыслов. В США, Италии, Финляндии это может означать лёгкое осуждение, угрозу или всего-навсего призыв прислушаться к тому, что сказано. В Нидерландах и Франции такой жест просто означает отказ. Если жестом надо сопроводить выговор, указательным пальцем водят из стороны в сторону около головы.

Чтобы выразить согласие, русские делают движение головой сверху вниз (кивок), болгары же – из стороны в сторону. В сильном недоумении мы разводим руки, а египтяне ударяют ладонью о ладонь. Указывая на что-нибудь рукой, мы держим её ладонью вниз, японцы – ладонью вверх (наш язык просьбы).

Поднятый вверх большой палец в нашей стране символизирует наивысшую оценку, а в Греции означает «заткнись». В США этот жест может в одних случаях подразумевать «всё в порядке», в других - желание поймать попутную машину, а если палец резко выбрасывается вверх, то является нецензурным выражением. Можно представить недоумение и даже возмущение на лицах американцев, когда после деловой встречи один из наших соотечественников, не зная английского языка, но желая выразить бурное удовлетворение итогами встречи, резко поднял вверх большой палец руки.

В большинстве западных цивилизаций, когда встаёт вопрос о роли левой или правой руки, ни одной из них не отдаётся предпочтения (если, конечно, не учитывать традиционного рукопожатия правой рукой). Но будьте осторожны на Ближнем Востоке, как и в других странах ислама, таких, как Индонезия или Малайзия. Не вздумайте протянуть кому-либо еду, деньги или подарок левой рукой. Там она известна как «нечистая (туалетная)» рука и пользуется дурной славой.

Для обозначения какого-либо понятия в одной культуре может быть определённый символ, в то время как в другой – подобный символ отсутствует вовсе. Так в Саудовской Аравии поцелуй в макушку означает извинение. В Иордании и некоторых других арабских странах проведение по зубам ногтём большого пальца символизирует ограничение финансовых возможностей.

9.5 Литература

Аппенянский А.И. Человек и бизнес. Путь совершенства. – М.: Барс, 1995. – 228 с.

Зарайский Д.А. Управление чужим поведением. Технология личного психологического влияния. – Донецк, 1995. – 96 с.

Мимика, жесты, позы.../Сост. И.Любин. –СПб.: Комплект, 1997. –181 с.

Поспеев В.В. Диагностика человека. – Мн.: БелАДИ, 1997. – 224 с.

Хигир Б.Ю. Физиогномика. – СПб.: ДИЛЯ, 2000. – 208 с.

Цветов Э. Тайные пружины человеческой психики, или как расширить сферу своего влияния. – М.: Центр-2000, 1993. – 80 с.

Этикет /Сост. Н.И.Ушаков, Е.В.Романова. –М.: Лукоморье, 1998.–352 с.

10 РАЗВИТИЕ ПАМЯТИ И ИНТЕЛЛЕКТА

Память – аккумулятор человеческого гения.

Р.Джеймс

10.1 Природа и виды памяти

Память – это присущая живым существам способность к запоминанию, сохранению и воспроизведению информации; одно из основных свойств нервной системы человека. Она лежит в основе обучения и развития человека. Память – это процесс, который начинается с момента рождения человека и длится всю его жизнь. В древнегреческой мифологии богиня памяти из поколения титанов Мнемосина была матерью девяти муз (богинь), рождённых от связи с Зевсом. Дочери Мнемосины: Каллиопа – муза эпической (народной, героической) поэзии; Клио – муза истории; Мельпомена – муза трагедии; Полигимния – муза гимнов богам и ораторов; Талия – муза комедии; Терпсихора – муза танцев; Урания – муза астрономов; Эвтерпа – муза лирической поэзии; Эрато – муза любовной поэзии.

Память дана нам, чтобы мы могли использовать прошлый опыт и накопить новый. Она живёт в нас ради будущего и помогает нам отбирать из окружающего то, что полезнее всего для наших потребностей, интересов и цели в жизни. Память, обогащаясь сама, обогащает и ум, делая его подвижнее,

основательнее, целеустремлённое. Память отдельных лиц отличается скоростью запоминания, длительностью сохранения в памяти, объёмом сохраняемого материала, точностью воспроизведения ранее запечатлённой информации.

Гениальный математик Л.Эйлер помнил шесть первых степеней всех чисел до 100. Академик А.Ф.Йоффе по памяти пользовался таблицей логарифмов. Известно, что потеряв слух Л.Бетховен продолжал сочинять музыкальные произведения, которые приобрели мировую славу. Великий русский поэт Н.А.Некрасов хорошо помнил все свои более чем 2000 стихотворений. Русский художник Н.Н.Ге по памяти абсолютно точно изобразил комнату одного из петергофских дворцов. «Я в голове, в памяти принёс домой весь фон картины «Пётр I и Алексей» - с камином, с карнизами, с четырьмя картинами голландской школы, со стульями и потолком, и освещением, - и был всего один раз в комнате, чтобы не разбивать впечатление», - пишет Н.Н.Ге.

Платон говорит, что изобретение письменности содействовало ухудшению памяти. Память была очень развитой у народов древнего мира. Так любой древнегреческий старшекласник помнил наизусть все произведения Гомера (около 28 тысяч строк) и не забывал их до конца своих дней. Наилучший писатель всех времён Гомер (X в. до н. э.) не написал ни одной строки. Все свои произведения держал в памяти по той простой причине, что не умел ни читать, ни писать. Таким же был и великий Сократ.

Книги Веды (санскритский веда, буквально - знание) являются древнейшими памятниками индийской словесности, созданные в конце второго тысячелетия до н. э. на древнеиндийском (ведийском) языке, сохранялись на протяжении 8 веков только в памяти индийцев и передавались из поколения в поколение устно, так как письменности в Индии тогда не было. Жрецы и сейчас помнят народный эпос – все песни Махабхараты в 300 тысяч строк.

Французский писатель-моралист Ф.Ларошфуко отнюдь не в шутку сказал, что все жалуются на недостаточность своей памяти, но никто ещё не жаловался на нехватку разума. В то же время ум и память органически связаны друг с другом и взаимообусловлены. Память – основа, на которой творит мозг. Психологи утверждают, что по плечу каждому улучшить, углубить и расширить свою память, разбудить скрытые её потенциальные возможности. Для этого надо иметь известные представления о природе нашей памяти и её видах.

Изучение памяти началось ещё в глубокой древности, когда человек заметил, что он способен запоминать и длительно хранить нужную ему информацию. Первую попытку объяснения природы памяти сделал Аристотель (IV в. до н. э.) в трактате «О памяти и воспоминании». Согласно

Аристотелю, память свойственна и человеку и животному, воспоминания же – только человеку. Память есть «как бы своеобразное отыскивание образов» и «бывает только у тех, кто способен размышлять, делать вывод, что прежде он уже видел, слышал или испытывал нечто подобное».

В настоящее время в науке всё ещё нет стройной, единой и завершённой теории памяти. Согласно последней биохимической теории с помощью «словесного» материала молекул ДНК (дезоксирибонуклеиновой кислоты) одной нервной клетки человеческого мозга можно закодировать содержание тысячи книг по тысяче страниц каждая. Это объём средней человеческой памяти, а в одной коре больших полушарий содержится около 10 – 20 миллиардов нейронов (нервных клеток). Несколько лет назад выдающийся современный математик и кибернетик Д.Нейман сделал сенсационное сообщение. По его расчётам, человеческий мозг в принципе может вместить примерно 10^{20} единиц информации. Это означает, что каждый из нас может запомнить всю информацию, содержащуюся в миллионах томов одной из крупнейшей в мире Российской государственной библиотеки имени В.И.Ленина.

В результате исследований установлено, что общее количество информации, воспринимаемое всеми органами чувств, составляет 100 тысяч бит в секунду. Информация, передаваемая по нервным волокнам, не может быть полностью сознательно воспринята. Наибольшее количество информации, которое сознательно усваивает человек в процессе чтения, разговора или стенографического письма не превышает 50 бит в секунду. В целом принято считать, что объём информации, достигающий сознания, колеблется в пределах от 25 до 100 бит в секунду. Это составляет примерно тысячную часть всей информации, воспринятой нашими органами чувств. Следовательно, в организме человека происходит активный отбор информации, хотя «оттеснённая» информация полностью не исчезает, а хранится в подсознании и при определённых условиях может быть воспроизведена. Частичное воспроизведение информации в кратковременной памяти объясняется, по-видимому, тем, что импульсы информации не успевают пройти циркуляцию по замкнутым нейронным полям. Выбор запоминаемой информации происходит на уровне подсознания и зависит в основном от наличия установки на запоминание.

Известно, что нервные клетки - нейроны образуют замкнутые цепи. Движение импульсов по замкнутым цепям (контурам) представляет собой механизм кратковременной памяти. Циркулируя, информация укрепляется и переходит в долговременное хранилище. Для образования прочного следа соответствующие замкнутые контуры должны некоторое время оставаться неактивными. Этот период, длящийся от 15 минут до 1 часа, называют периодом консолидации и в это время происходит закрепление новых знаний

и навыков. Откладывая книгу или конспект в сторону, давая усвоенному отлежаться, мы растягиваем укрепление следов на несколько часов. Хотя, есть вещи, которые запоминаются мгновенно. Яркое впечатление глубже врезается в память.

Активность нервных клеток мозга можно наблюдать воочию. Когда японские учёные ввели в человеческий мозг тончайшие световоды, соединённые с видеокамерой, они смогли рассмотреть, что нейроны движутся, как крошечные амёбы. Чем интенсивнее работа мысли, например, при решении математических задач или запоминании незнакомых слов, тем активнее «движение» нервных клеток. Невольно вспоминается известное выражение «шевелить мозгами». Оказывается оно выражает реальное событие. Современные методы исследований показывают, что в процессе запоминания вовлечены не только отдельные группы нервных клеток, но и различные зоны головного мозга. Механизмы памяти напоминают лабиринт, входы и выходы которого соединены множеством мостиков.

Известно, что из прочитанной информации мы запоминаем около 10%, из услышанного мы запоминаем 20%, из увиденного – 30%. При смешанном типе запоминания, когда слышим и видим одновременно, мы запоминаем 50% информации; из того, что говорим сами, мы способны запомнить 70%; а из того, что делаем сами, – 90%.

Доказано, что забывания не существует, бывает лишь невозможность вспомнить. Желая припомнить что-нибудь, мы возбуждаем в мозгу электрохимическую активность; сначала она носит общий характер, затем импульсы находят свои цели, и в сознании оживают требуемые следы. Процесс подобен поиску необходимого литературного источника в библиотеке: каталог вначале систематический, затем алфавитный, книга, раздел, параграф, тема.

Ни один орган в мозгу не работает изолированно, всё связано друг с другом. Неисчислимое множество связей охватывает весь мозг. Запоминает и содержит информацию практически почти вся масса мозга. Следы записываются на многих уровнях и во многих отделах мозга. Есть мнение, что память это набор голограмм, связанных между собой логическими отношениями. Подобно тому, как кусочек голограммы сохраняет информацию обо всём объекте, а не его части, так и каждый нейрон способен сохранять информацию обо всех состояниях своих соседей по «коллективу» - нейронов и обо всех переменах в мозговой активности. На одной пластинке можно записать десятки разных голограмм и даже получить на ней движущееся изображение.

Образ предмета складывается из разнообразных признаков: зрительных, слуховых, осязательных, обонятельных и вкусовых. Их суммирование осуществляют нейроны – универсалы.

Существует множество классификаций памяти, возникших в разные периоды. В заданный момент времени отдельные *виды памяти* выделяют в соответствии с основными тремя критериями: 1) по продолжительности закрепления и сохранения материала – на оперативную, кратковременную и долговременную; 2) по характеру психической активности – на двигательную, эмоциональную, образную и словесно-логическую; 3) по характеру целевой деятельности – на произвольную и произвольную.

Информация, в виде биотоков, попадая в кору головного мозга, оставляет в ней след. Реакции, которые при этом происходят, очень сложны и недостаточно изучены. Однако известно, что след, не будучи подкреплённым, растворяется без остатка в течение 5 – 20 секунд. Этому явлению соответствует так называемая *оперативная память*. Если информацию подкрепить любым из известных способов, например, повторить несколько раз, то след закрепляется на более длительный срок. Оперативная память позволяет выбрасывать из сознания информацию, как только она стала ненужной.

Кратковременная память представляет собой способ хранения информации в течение промежутка времени по различным источникам от 1 минуты, 1 суток до 5 суток в зависимости от характера информации и ваших индивидуальных особенностей. При этом не делается предварительной сознательной установки на запоминание. Если в течение этого периода не подкрепить её снова, она растворяется. В процессе запоминания информации участвуют одновременно и кратковременная, и долговременная память. Кратковременная - помогает запечатлеть в сознании то, что мы читаем. Читая, из мозга одновременно извлекается то, что известно о читаемом предмете. Происходит встреча того, о чём мы читаем в настоящее время с тем, что уже ранее усвоено по этому поводу. В результате этого образуются новые нервные связи – рабочие единицы памяти, часть которых перейдёт в долговременную память, а другая часть забудется.

Кратковременную память характеризует её объём. Американский психолог Д.Миллер доказал, что объём кратковременной памяти человека колеблется вокруг числа 7. Он обнаружил, что человек способен с одного раза удержать в памяти в среднем 9 двоичных чисел (7+2), 8 десятичных чисел (7+1), 7 букв алфавита и 5 односложных слов (7-2).

Объём кратковременной памяти определяется по числу единиц информации, которое человек в состоянии точно воспроизвести спустя несколько десятков секунд после однократного предъявления ему этой информации. После непродолжительного времени впечатления исчезают, и человек оказывается неспособным что-либо вспомнить из воспринятого.

Кратковременную память не интересует смысловое содержание информации, а только их чисто внешние, физические характеристики: форма,

освещённость, цвет и т. д. Смыслом интересуется долговременная память, которая оценивает то, что преподносит ей кратковременная память.

Массовый отсев информации происходит в первые же секунды восприятия; информация продолжает таять и спустя минуты, и часы, и лишь та её часть, которая продержалась более суток имеет большие шансы остаться в памяти на годы.

Долговременная память характеризуется относительной длительностью и прочностью сохранения воспринятого материала (годы и десятилетия). В долговременной памяти происходит накопление знаний. Известно, что чем труднее до человека доходит, тем дольше в нём остаётся та информация, которую он понял. При этом человек и не осознаёт всего, что хранится в его долговременной памяти – своеобразной «кладовой» знаний.

Двигательная (моторная) память проявляется в запоминании и воспроизведении движений и их систем (походка, почерк, жесты, телодвижения, мимика...). Все люди обладают двигательной памятью. Она предшествует всем другим видам памяти. В результате индивидуальных особенностей каждый человек обладает своим темпом, стилем движений при ходьбе, письме. Люди с развитой двигательной памятью лучше усваивают новый материал не на слух или путём чтения, а при изложении его в письменном виде. Сам процесс написания слов и текста существенно способствует их запоминанию практически у всех людей. Не случайно К.Д.Ушинский отмечал, что «безошибочная орфография приобретает также и упражнением руки». Поэтому один из путей выработки грамотности – переписывание текста.

Эмоциональная память сохраняет пережитые чувства и характеризует способность человека к повторным переживаниям. Она часто возникает с первого раза, не требуя для запоминания многократных повторений. Испытываемые в жизни эмоции боли и страха оставляют глубокий след, прочность которого удивительна.

Образная память – это сохранение и воспроизведение образов ранее воспринимавшихся предметов и явлений действительности. Она бывает зрительной, слуховой, обонятельной, вкусовой и осязательной. Наиболее отчётливо проявляется у большинства людей (65%) зрительная память. Пользуясь образной памятью, человек воссоздаёт воспринимаемое им не словами, а образами, то есть продолжает видеть, слышать, осязать и чувственно ощущать их присутствие. Не всякий способен хорошо словами описать что-либо, но в воображении все гениальны, так как существует безграничный запас ярких образов, которые щедро поставляет нам окружающий мир. Информация, сформированная на образах, хранится в памяти 5 – 7 суток даже без повторения.

Словесно-логическая память выражается в запоминании и воспроизведении мыслей, которые не существуют вне речи, вне тех или иных слов и выражений. Наше образование – запас необходимых знаний обеспечивается словесно-логической памятью. Опираясь на развитие других видов памяти, она становится ведущей по отношению к ним. От её развития зависит прогресс всех других видов памяти.

Под *непроизвольной памятью* понимают запоминание и воспроизведение, которое происходит автоматически, без особых усилий со стороны человека, без постановки специальной задачи на запоминание. Лучше непроизвольно запоминается материал, который является объектом концентрации внимания и сознания, выступает в качестве цели, а не средства осуществления деятельности. Как не странно, но половина людей, которые страдают врождённым слабоумием (идиотов), обладают феноменальной непроизвольной памятью.

Произвольная память ставит специальную цель запомнить и воспроизвести тот или иной материал, а процесс запоминания или воспроизведения требует волевых усилий.

Все вышеприведенные виды памяти не существуют изолировано друг от друга. Большинство людей обладает определённым, присущим только им, смешанным видом памяти, то есть для запоминания эффективно используются одновременно несколько видов памяти и органов чувств. Однако у разных людей часто тот или иной вид памяти может преобладать над другими. Одни люди лучше запоминают зрительные, другие – слуховые, третьи – двигательные данные. Вид памяти складывается прижизненно, он формируется в 2 – 5 лет и 11 – 13 лет, но всегда в зависимости от преобладающей деятельности человека. Развитым оказывается то, что преобладающей деятельности человека. Развитым оказывается то, что тренируется сознательно или неосознанно. Тренировке поддаётся практически любой психический процесс. Преимущественный тип памяти можно выявить с помощью соответствующих тестов, построенных на методе воспроизведения по разному воспринятого ряда слов: в результате прочтения вслух ряда слов; показа ряда слов; повторения шёпотом каждого из слов и «записывания» в воздухе; записывания слов на листке бумаги.

10.2 Совершенствование памяти

10.2.1 Предварительные психологические установки

Совершенствуя свою память, человек изобрёл первые средства для запоминания – камешки, узелки, зарубки на палочках, служившие символами отдельный мыслей. В эпоху узелков и зарубок он уже умел отличать прошлое

от будущего, а когда развилась настоящая письменность, начал постепенно осознавать, что обладает памятью.

Память, как и другие врождённые ваши чувства, необходимо развивать, в результате чего можно достигнуть высокой степени её совершенства. Путь тут только один – постоянные тренировки. Важное значение при этом имеют предварительные психологические установки, которые представляют собой условия, обеспечивающие устойчивый, последовательный, целенаправленный характер преуспевающей деятельности в той или иной её области. Это как бы механизм, с помощью которого сохраняют стабильность в достижении цели при любых ситуациях. «Установки проявляются в тоне организма, в определённой предварительной настройке чувственной и моторной области мозга, что предшествует развёртыванию тех или иных способов осуществления действия», - пишет психофизиолог А.Г.Асмолов. Психологические установки создаются учёными и практиками на основании прошлого опыта. Без установки запоминание иногда может вовсе не происходить, а в случае неправильной, даже произвольной, установки мощность памяти значительно уменьшается. Таким образом в понятие предварительной установки входят: настроенность и самоприказ, команда самому себе на выполнение тех или иных действий.

Ниже приведены *предварительные психологические установки*, при выполнении которых вы гарантированно будете успешно развиваться:

1. Страстное желание, жажда стать сильнее, лучше (Я хочу! Я могу! Я сделал!)
2. Цель, ради которой следует развивать память и интеллект. Её следует обдумать, обосновать, взвесить.
3. Полная отдача в овладении целью, достижение её с использованием всех возможных подходов и вариантов.
4. Глубокая уверенность в успехе дела, спокойствие, уравновешенность.
5. Интерес, увлечённость, потребность в успехе, счастье, удовольствии.
6. Высокая способность длительно, активно и с радостью действовать.
7. Регулярность занятий, последовательность, система, ритм (хотя бы полчаса в день).
8. Поощрение себя за достижение малейшего успеха; найдите стимул и получайте при этом наслаждение.
9. Самоконтроль: что сделано, что следует сделать, сроки выполнения.
10. Положительные эмоции, энергичность, повседневное оптимистическое, мажорное настроение.
11. Максимальная концентрация, сосредоточение внимания и всего ума на изучаемом.

12. Чувство удовольствия, наслаждения от занятий, постоянная готовность к восприятию необходимого материала.

13. Отдых, перерывы в работе. При первых признаках усталости следует отвлечься, сменить род деятельности, интенсивно отдохнуть.

Нельзя давать себе установку на длительную многочасовую работу по запоминанию. Опытным путём установлено, что наиболее оптимальной является установка на 30 – 40 минут работы, после чего необходим отдых на протяжении 10 – 15 минут или смена деятельности. То есть рабочее время должно распадаться на несколько таких временных отрезков. Кроме того, и эти 30 – 40 минут не могут быть заполнены непрерывным монотонным заучиванием, так как в этом случае наступает быстрое утомление. Отрезок в 30 – 40 минут должен распадаться на отдельные циклы, в которых будут чередоваться периоды напряжения и расслабления.

Наш разум, в определённом смысле, можно сравнить с нашим телом. Если мы регулярно не тренируем тело, мышцы постепенно теряют гибкость и ослабевают. Точно так же, если мы не заставляем трудиться наш мозг в поте лица, процессы в нём становятся медлительными и ленивыми. А.Эйнштейн заметил однажды, что каждый ребёнок рождается гениальным. Чем больше и чаще вы используете свой мозг, тем сильнее он становится, тем выше уровень интеллекта и творческих способностей. Недостаток тренировки может привести к невозможности сосредоточиться, к перенапряжению, к скуке, к умственному застою.

Природа не позволяет человеку удерживать у себя в рабочем состоянии то, чем он не пользуется. «Употребляй или теряй» - вот её девиз. Таким образом, упражняя наш мозг, мы тем самым способствуем его развитию и сохранению силы и бодрости духа. Поэтому необходимо постоянно развивать способности ума (мозга) к осознанному размышлению, к концентрации внимания, к воображению. Даже олимпийские чемпионы нуждаются в тренировках и тренируются ежедневно. Сила всякого мускула увеличивается по мере его деятельности. Мышца растёт и крепнет. Воистину каждый в конце концов обретает тот облик, которого заслуживает. С бицепсами, как известно, родился один Геракл, все остальные силачи приобрели их тренировкой, а тренировке предшествовало известное вам желание, намерение стать лучше.

Рекомендуется каждое утро, через 10 – 15 минут после пробуждения выполнять *зарядку для мозга*. Упражнения произносятся вслух и выполняются как можно быстрее:

1. Сосчитайте в обратном порядке от 100 до 1.
2. Произнесите алфавит, придумывая на каждую букву слово (А – абрикос, Б – бабочка, В – восторг, ...).
3. Произнесите 20 мужских имён, нумеруя каждое из них.
4. Произнесите 20 женских имён, нумеруя каждое из них.

5. Выберите одну букву из алфавита, и назовите 20 слов, начинающихся с неё, нумеруя каждое из них.

6. Закройте глаза. Сосчитайте до 20 и откройте глаза.

Ваш мозг разогрелся и готов к работе. Регулярно упражняйте свой мозг. Чем больше вы упражняетесь, тем легче это даётся. Чем легче это даётся, тем больше это вам нравится. Чем больше это вам нравится, тем лучше вы себя чувствуете. Возьмите за правило постоянно задавать работу мышцам своего ума. Не просто думайте об этом. Действуйте! Разработайте свои собственные упражнения. Придумайте ещё варианты упражнений с числами, буквами, словами и стихами.

10.2.2 Законы памяти и способы запоминания

Здоровый человек может развивать свою память до такого совершенства, что без труда может запомнить необходимый материал за более короткий промежуток времени и более прочно, чем он делал это раньше. Для этого необходимо знать *законы памяти и способы рационального запоминания*.

1. *Закон осмысления*. Суть его можно выразить словами известного немецкого писателя Г.Лихтенберга: «Причина того, что люди мало запоминают из прочитанного, заключается в том, что они слишком мало думают сами». Перед тем как начать читать текст не задавайтесь целью его запомнить в узком смысле этого слова. Главное, содержание текста надо осмыслить, понять, впитать в себя. Чем глубже осмысление запоминаемого, тем лучше (подробнее, прочнее) оно сохраняется в памяти. Сделать запоминание максимально осмысленным помогают простейшие приёмы. Выработайте привычку, читая, производить смысловую разбивку или смысловую группировку материала. При запоминании текста следует мысленно разбить его на группы мыслей, объединённых между собой общим смысловым стержнем, единой темой. В результате этого получаются неделимые, законченные «единицы смысла». Их может оказаться совсем немного, но они помогут понять и запомнить главное.

Можно придумывать названия каждой группе мыслей, составлять тезисы, резюмирующие содержание выделенной группы мыслей, привязывать к ним зрительные образы, связывать их между собой. Но чаще всего эту роль выполняют заглавия, которые мы можем дать каждой отдельной части текста. По сути дела составляется как бы план материала, логическая последовательность его частей. Умение правильно группировать материал по смыслу – одно из важнейших условий осмысленного и успешного запоминания.

Тайна хорошей памяти есть искусство образовывать многочисленные и разнородные ассоциации со всяким фактом, который мы желаем удержать в памяти.

2. *Закон интереса.* «Чтобы переваривать знания, - пишет французский писатель А.Франс, - надо поглощать их с аппетитом». Интересное всегда легко запоминается, потому что мы не тратим на это специальных усилий, в силу включения так называемого непроизвольного запоминания. Интерес – это серьёзная личная заинтересованность, которая возникает на основе глубоких внутренних потребностей. Основа формирования интереса – преследуемая цель. Когда мы чувствуем, что материал может нам понадобиться в будущем, читать становится интересно. Мысль в тексте связывается с конкретной практической необходимостью и, таким образом, без особых усилий запоминается. Поэтому, прежде чем начать чтение, надо чётко решить для себя, зачем это нужно. По этому поводу английский философ Д.Стюарт говорит: «Не читай ничего, что не желаешь запомнить, и не запоминай ничего, что не имеешь в виду применять». Если вы хотите улучшить память, заставляйте себя захотеть запомнить. Старайтесь заинтересоваться. Кроме намерения запомнить очень важна уверенность в успехе. Если вы начинаете с утверждения «Я запомню!», то скорее всего сможете запомнить.

3. *Закон объёма знаний.* Чем большим объёмом знаний на заданную тему вы обладаете, тем легче и лучше запоминаете новое. Подобно тому, как сухая ткань не сразу впитывает влагу, наш мозг противиться восприятию слишком большого количества новой информации. В процессе чтения образуются новые связи между накопленными знаниями и новыми – идёт запоминание. Знания, которыми мы располагаем, можно сравнить с магнитом: чем он больше, тем с большей силой притягивает к себе кусочки железа. Специалисты обычно не жалуются на плохую память в сфере своей науки или области деятельности. Именно поэтому профессиональная память – это всегда самая сильная память.

4. *Закон готовности к запоминанию.* Без установки на запоминание информации в памяти может вовсе ничего не запечатлеться. В понятие «установка» входит несколько элементов. Во-первых, установка – это команда самому себе на запоминание. Причём, отдавая эту команду, надо чётко представлять цель работы. Для всякой деятельности характерна триада: потребность – мотив – цель. Характерна она и для памяти. Мотив определяет качество запоминания и эффективность воспроизведения. Установка может быть и непроизвольной: во время поездки в транспорте, например, мы читаем газету, а через некоторое время не можем вспомнить, что читали. Это сработала непроизвольная установка на времяпровождение. Нужно было как-то убить время, и мозг эту установку выполнил буквально. Однако, если нас

заинтересовала какая-то статья и мы решили её с кем-то обсудить, ситуация резко меняется. Процессы, происходящие в коре головного мозга, тут же активизируются – происходит осмысление и запоминание информации. Лучшей установкой в этом смысле является установка на контроль. Пообещайте себе, что по окончании чтения вы перескажете материал, - результат будет намного выше, чем если бы вы заставили себя просто внимательно читать. То же самое относится к установке на время. Вот почему прежде чем запомнить, необходимо захотеть запомнить, причём запомнить для того, чтобы... Другими словами, приступая к чтению, поставьте перед собой конкретную задачу: «Этот материал надо запомнить на возможно длительный срок» или «Я должен к ближайшему экзамену хорошо знать прочитанное». Установка на запоминание, как правило, значительно улучшает работу памяти.

5. *Закон одновременных впечатлений.* Представления, возникающие одновременно, имеют свойство вызывать ассоциации. Из этого закона следует ряд практических рекомендаций. Основаны они на том, что если вам трудно вспомнить что-либо, нужно вызвать в памяти максимум одновременных впечатлений. Представления, возникающие друг за другом, вызывают при воспоминании следующие, но не предыдущие. Поэтому легко, к примеру, произнести алфавит в привычном прямом порядке и трудно наоборот.

Нам иногда приходится заучивать какой-то материал наизусть. В этом случае возможны два способа заучивания: по частям и целиком. При заучивании по частям материал, например, стихотворение, нужно разбить на отдельные мелкие части и каждую из них заучивать самостоятельно до полного её запоминания, после чего начинайте заучивать следующую часть и так до конца. В результате заучивания по частям появляются паузы между частями текста, из-за которых теряется связь между отдельными составляющими текста. Именно поэтому заучивание материала наизусть по частям оказывается неэффективным. К сожалению это знают не все. Одной из причин тяготения к заучиванию по частям является наша природная лень.

Выдающийся немецкий психолог Э.Мейман пишет: «Мы скорее видим прогресс заучивания, когда учим сначала небольшие куски, чем при попытке сразу запечатлеть весь материал; самая поразительная особенность заучивания целиком состоит в том, что чувство уверенности в знании наизусть наступает лишь в самом конце». Однако способ заучивания целиком имеет свои недостатки, как и заучивание по частям – некоторые положительные особенности. В любом материале встречаются места значительно более трудные, чем остальные. При заучивании целиком приходится наряду с ещё не запечатлевшимися фрагментами (более трудные места) повторять уже усвоенное. Кроме этого недостатка есть ещё и другой: при заучивании целиком концентрация внимания к материалу далеко не так равномерна, как

можно было бы ожидать. Концентрация внимания максимальна в начале и в конце материала, в середине же она уменьшается. Из-за этого середина текста иногда запоминается в последнюю очередь. Если материал не был заучен основательно, его середина легко исчезает из памяти. При заучивании по частям такого снижения напряжённости внимания не бывает, так как в начале каждой отдельной части внимание направлено на неё с новой энергией и с наибольшей концентрацией. Эти недостатки легко можно преодолеть с помощью так называемых промежуточных способов.

Итак, если возникает необходимость заучивать какой-то материал наизусть и этот материал приблизительно одинаковой трудности, следует пользоваться способом заучивания целиком. При выраженной неоднородности материала по трудности он должен быть заучен с помощью комбинированного способа: разделение материала на фрагменты, заучивание подряд с паузами между фрагментами и самостоятельное заучивание особо трудных фрагментов.

6. *Закон усиления первоначального впечатления.* Чем больше первое впечатление от запоминаемого, тем ярче образ; чем больше каналов, по которым идёт информация, тем запоминание прочнее. Отсюда задача – всеми средствами усилить первоначальное впечатление от запоминаемого. Этого можно добиться двумя способами: рациональным и эмоциональным. При рациональном усилении старайтесь направить информацию по нескольким каналам: записать то, что запомнилось, нарисовать, пропеть, проговорить, представить. Мы часто не запоминаем простейшие бытовые действия, которые выполняем автоматически. Между тем, достаточно усилить впечатление от такого действия, и оно запомнится. Стоит только сказать себе вслух: «Утюг (газ, свет) выключил, водопроводные краны перекрыл, дверь закрыл. Очки положил на шкаф». Если это превратится в привычку, вы навсегда будете избавлены от мучительных волнений и поисков. При эмоциональном усилении первоначального впечатления надо стараться вызвать максимум эмоций, связанный с запоминаемой информацией.

7. *Закон торможения.* Всякое последующее запоминание тормозит предыдущее. Запомните пять букв и сразу же воспроизведите их. Это сделать нетрудно. Попробуйте после этого произвести несложную умственную работу, например, перемножить два двузначных числа. Вспомнить после этого пять букв будет несложно. А если, вспомнив их, вы постараетесь запомнить пять других букв, то первые пять наверняка запомнятся хуже. Отсюда следует лучший способ забыть только что заученное – сразу вслед за этим постараться запомнить сходный, похожий, аналогичный материал.

Любая информация должна «отстояться». Если что-то выучивалось наизусть, то после этого не следует заучивать другой материал, необходимо перейти к занятиям, где задача запоминания не ставится. При этом важно,

чтобы вместе с тем эти новые занятия не представляли субъективной трудности. Желательно так расположить последовательность предметов, по которым готовятся домашние задания, чтобы они были достаточно разнообразными по материалу, а заучивание чередовалось с такими видами деятельности, как письмо, черчение, решение задач или просто 15 – 20 минутный отдых (отдых – тоже деятельность).

Если среди заданных уроков есть один особенно трудный, то с него следует и начинать. И голова ещё свежая, и предыдущего материала пока нет, влиять не на что. Только не забудьте, что вторая дисциплина должна отличаться от первой, а третья – от второй. Выучил самый трудный, потом тот, что полегче, и самый лёгкий. Большое практическое значение имеет вопрос о длительности интервала, выдерживание которого перед работой снижает торможение до «безопасного уровня». По-видимому, 10 – 15 минутный интервал (перемены в школах и вузах), не заполненный никакой деятельностью, можно считать достаточным для профилактики торможения.

В любом материале, который вам предстоит запомнить, необходимо выделить главное и второстепенное. Повышают прочность запоминания и волевые усилия. Сознательное отношение к процессу запоминания, напряжение внимания при запоминании – важнейшие условия стойкого запечатления полученной информации. Для максимальной концентрации умственной энергии следует принять удобную позу, пробудить в себе интерес и полностью отдалиться запоминанию необходимого материала.

Немецкий учёный Г.Эббингауз вывел на основании исследований следующие *закономерности запоминания*.

1. Сравнительно простые события в жизни, производящие особенно сильные эмоциональные впечатления на человека, запоминаются, как правило, прочно и надолго.

2. Более сложные и менее интересные события, даже если они происходят неоднократно, в памяти человека надолго не запечатлеваются.

3. При пристальном внимании к событию достаточно бывает его однократного переживания, чтобы в дальнейшем точно и в нужный момент воспроизвести это событие.

4. Человек может объективно правильно воспроизводить события, но не осознавать этого и, наоборот, ошибаться, но быть уверенным, что воспроизводит их правильно. Между точностью воспроизведения событий и уверенностью в этой точности не всегда существует однозначная связь.

5. Если увеличить число членов запоминаемого ряда до количества, превышающего максимальный объём кратковременной памяти, то число правильно воспринятых членов этого ряда после однократного его предъявления уменьшится по сравнению с тем случаем, когда количество единиц в запоминаемом ряду соответствовало объёму кратковременной

памяти. Одновременно при увеличении такого ряда возрастает и количество необходимых для запоминания повторений.

6. Предварительное повторение материала, который подлежит запоминанию, экономит время на его усвоение в том случае, если число таких предварительных повторений не превышает их количества, необходимого для полного заучивания материала наизусть.

7. При запоминании длинного ряда легче всего по памяти воспроизвести его начало и конец («эффект края»).

8. Для ассоциативной связи впечатлений и их последующего воспроизводства особо важно, являются ли они разрозненными или представляют собой логически связанные друг с другом части единого целого.

9. Бесперывное повторение подряд заучиваемого материала менее продуктивно для его запоминания, чем распределение таких повторений в определённый период времени, например, в течение нескольких часов или дней.

10. Новое повторение способствует лучшему запоминанию того, что было выучено раньше.

11. С усилением внимания к запоминаемому материалу число повторений может быть уменьшено.

12. То, чем человек особенно интересуется, запоминается без всякого труда.

13. Редкие, странные, необычные впечатления запоминаются лучше, чем привычные, часто встречающиеся.

14. Любое новое впечатление, полученное человеком, не остаётся в его памяти изолированным. Запомнившись, оно со временем может несколько видоизмениться.

Из законов памяти следует, что существует *три основных способа запоминания*: механический, логический или осмысленный и мнемотехнический. *Механический способ* – тот, который мы называем *зубрёжкой*. Он самый неэффективный, но иногда необходим. Основой механического запоминания является многократное повторение того, что необходимо запомнить, не сопровождающееся осмыслением материала. Так иногда запоминаются, например, номера телефонов. Основой же логического или осмысленного запоминания является логическая или смысловая связь. *Осмысленное запоминание* основано на понимании существа вопроса, на анализе и установлении логической связи между частями того, что запоминается.

Запреты при запоминании: Не слушайте нытиков, не советуйтесь с умниками. Не отвлекайтесь во время занятий. Не перенапрягайтесь. Работайте до появления чувства лёгкой усталости. Не насилюйте себя в прямом и в переносном смысле этого слова. Не приступайте к занятиям, если вас клонит в

сон, если вы устали, если у вас нет желания. Лень и пассивность недопустимы. Не тяните волюнку. Действуйте активно. Не унывайте, если не получается сразу. Не старайтесь в один присест овладеть всем материалом, выучить его наизусть. Запоминайте целыми по смыслу кусками. Сам кусок может дробиться на более мелкие части.

Зубрёжка уменьшает память уже потому, что создаёт внутреннее сопротивление какому бы ни было запоминанию. Мозг – хитрый упрямец, он защищается от насилия. Любое обучение можно организовать так, чтобы механическое запоминание было сведено к минимуму, и минимум этот усваивался осмысленно и непринуждённо. Следует упорно искать смысл и связи. Если приходится заниматься тем, что не нравится, то либо не занимайтесь, либо делайте, чтобы нравилось. Всегда есть возможность превратить выучивание в увлекательную игру.

Не всё запоминается одинаково. Нужны связи нового материала со старым. Чем лучше систематизированы, обработаны знания, тем лучше они запоминаются. Лучше больше времени потратить на понимание материала, чем на пустое зазубривание. Объём памяти увеличивается при запоминании осмысленного материала по сравнению с бессмысленным. Запоминаются не столько слова и предложения, сколько мысли, смысл заложенный в них. Перевод новых сведений на язык собственных мыслей, сравнение, проведение аналогии с ранее усвоенным материалом приводит к улучшению запоминания. Бессмысленный материал запомнить и удержать в памяти в 25 раз труднее, чем осмысленный.

Мнемотехника, мнемоника (от греческого – искусство запоминания) - это система различных приёмов, облегчающих запоминание и увеличивающих объём памяти путём образования дополнительных ассоциаций. К мнемотехнике относятся известные школьные поговорки, передаваемые от одного поколения к другому и направленные на запоминание нужного материала. Это и «биссектриса – крыса, бегающая по углам и делящая угол пополам», и «пифагоровы штаны», и «каждый охотник желает знать где сидят фазаны».

Мнемотехнические приёмы позволяют запомнить бессвязные ряды слов, числа и даты, помогают в запоминании иностранных слов, терминов, правил, определений. В овладении доведенной до совершенства мнемотехникой заключается секрет успеха тех, кто, выступая с эстрады, поражает наше воображение демонстрацией огромных резервов человеческой памяти.

Всё запоминаемое ассоциируется с уже известным. То, что прочно ассоциируется, - запоминается, а то, что не образует прочных ассоциативных связей, - забывается. *Закон ассоциации* основан на замечательном свойстве впечатления так соединяться с другими впечатлениями, что воспоминание одного впечатления непременно приведёт за собой и другие впечатления,

связанные с ним. Между двумя последовательными впечатлениями всегда есть сильная связь. Для памяти нужен лишь толчок, чтобы вызвать в сознании длинную цепь ассоциаций. Чтобы запомнить что-либо, нужно уметь ассоциировать это с каким-то фактом, хранящимся в памяти.

Приём ассоциаций основан на том, что каждый, кто захочет им воспользоваться, должен представить себе в виде конкретного образа и заучить каждое слово ассоциативного ряда вместе с их порядковыми номерами. Это *список ассоциаций*.

В мнемотехнике тренировка памяти основана на мысленных образах и картинах. Причём успех будет во многом зависеть от того, удастся ли вам сделать и увидеть своим мысленным взором эти образы и картины яркими и забавными.

Вот *некоторые правила, которые вам помогут*.

1. Искажайте пропорции. Чаще употребляйте слова «гигантский», «громадный».
2. Представляйте предметы в активном действии.
3. Увеличивайте количество предметов.
4. Меняйте функции предметов местами. Этот приём используйте чаще.

Тренируясь, не доводите себя до усталости и раздражения, а пытайтесь заучивать как бы играючи. Многочасовая непрерывная умственная работа, связанная с запоминанием, вредна и непродуктивна. Лучше сделать несколько коротких подходов в течение дня, чем довести себя до раздражения в течение часа

Нужно помнить, что картины, которые образуются в нашем мозгу, сохраняются гораздо легче, чем отвлечённые идеи. Очень важно привыкнуть формировать в воображении ясные и чёткие картины, так как создавая их, мы значительно облегчаем процесс запоминания.

В процессе естественного отбора у человека развивалась *образная память* (правое полушарие). Теперь она сохранилась лишь у дошкольников. В настоящее время 90% информации подаётся с помощью голоса диктора, текста книги, обрывочных картинок телевизора, то есть очень активно используется не продуктивное для запоминания информации левое полушарие. Образная память вызывает недостающие ощущения, эмоции и чувства. Она возвращает целостное детское восприятие мира, восстанавливает естественную память, учит творческому мышлению. Это более стойкая и ёмкая форма памяти, разрушить которую почти невозможно. Если ёмкость словесно-логической памяти составляем 7 ± 2 бит в секунду, то образной – 60 ± 5 бит в секунду. Кроме того, следует иметь в виду, что человек даже в окружении книг может творчески работать только с тем, что держит в голове. Образная память – это библиотека минимум из 10 – 15 книг.

Чтобы выработать те или иные способы запоминания, следует проследить за собой и установить, какой тип памяти у вас преобладает. Дело в том, что одни люди легче запоминают прочитанное или увиденное (зрительный тип), другие должны обязательно прослушать запоминаемое (слуховой тип), третьи – записать или произнести вслух (двигательный тип). Совершенствуя память, лучше тренировать не ту особенность, которая уже достаточно развита, а другую, менее развитую.

10.3 Развитие концентрации внимания и отчётливой мысленной картины

Известны три основных психологических фактора, влияющих на качество усвоения информации: *внимание, понимание, запоминание*. Внимание – это основное условие успешности всякой интеллектуальной деятельности. Оно и послушно, и капризно: это знает каждый, кто пытался хоть на чём-нибудь сосредоточиться. Мы сами не замечаем, как наше внимание «убегает» от объекта, выбранного нами. Концентрация внимания по сути своей – это состояние глубокой сосредоточенности, во время которой ваш разум автоматически включает только те органы чувств, которые необходимы для решения стоящей перед вами в данный момент задачи. Запоминание тесно связано со вниманием. Какой бы практической или познавательной деятельностью человек не занимался, он обязательно должен включать своё внимание. Если человек невнимателен, его деятельность не может быть успешной. Недаром французский биолог Ж.Кювье заметил: «Гений – это неустанное внимание».

При чтении, слушании или любом другом усвоении информации через каждые 15 – 20 минут возникает ослабление сосредоточенности внимания, наступает потеря интереса, утомление и появляется необходимость переключения внимания с заданного объекта восприятия. Для восстановления плодотворной работоспособности рекомендуется прикрыть ладонью глаза и посидеть расслабившись несколько секунд. Можно сделать движение головой влево, вправо, вперёд и назад. Повторять это упражнение следует несколько раз, пока не почувствуете, что смогли расслабиться и отдохнуть. Всё это снимает усталость. Есть и другой способ долго сохранить внимание на читаемом материале. Когда прочтёте несколько страниц, остановитесь, попытайтесь осмыслить прочитанное, сделайте необходимые выписки. Запишите то, что является, по вашему мнению, важным, необходимым или интересным. Такого рода переключения способствуют длительной устойчивости внимания. Используйте помехи-стимуляторы (например, мягкую, негромкую, спокойную, приятную фоновую музыку), которые будут

помогать процессу чтения. Доказано, что у человека, натренированного заниматься под музыку, способность к запоминанию возрастает.

Концентрация внимания, сосредоточенность поддерживается не только любопытством, любознательностью, интересом и стремлением к самосовершенствованию, но и красочностью, новизной, необычностью. Конечно, содержание текста играет немаловажную роль при удержании внимания. Но если это не срабатывает, а изучить данный материал надо, следует сознательно обеспечить устойчивость внимания. При чтении можно делать пометки в тексте. Попробуйте водить по тексту карандашом, чтобы тем самым задать необходимый темп при чтении. Старайтесь не читать с одной скоростью. Это утомляет и усыпляет. Больше эмоций! Не будьте равнодушными, что бы вы ни читали. Негодуйте по поводу чего-то, радуйтесь прекрасному. Всё это поддерживает внимание, ведёт к хорошему усвоению материала. Если интереса к курсу, науке или книге нет, побудить себя к чтению можно одним лишь усилием воли. В данном случае помогает чувство долга, обязанности, важности чтения. Целеустремлённость, исполнительность, чёткое выполнение плана чтения способствуют формированию высокой сосредоточенности, устойчивости внимания.

Ниже приведены *упражнения для тренировки внимания*, которые рекомендуется выполнять ежедневно два-три раза в день. В течение трёх минут наблюдайте за движением секундной стрелки на ваших часах. Упражнение вначале кажется не слишком сложным. Однако очень скоро вы обнаружите, что уже не следите за стрелкой, а думаете о постороннем, тогда как ваше внимание всё время должно быть приковано к стрелке. Можно выполнять следующее простое упражнение: поставьте будильник на небольшом расстоянии от себя и сосредоточьтесь на тиканье, ни о чём не думая. Вам будет трудно выбросить все мысли из головы, но приложите должные усилия и вам это удастся, по крайней мере, в течение нескольких секунд. Повторяйте это упражнение до тех пор, пока не достигнете состояния разума без отвлечения внимания.

В большинстве своём мы используем только часть своего интеллектуального потенциала. Поскольку голова у нас всегда чем-то забита – планами, ожиданиями, анализом ситуаций, тревогами, - наши мысли, как правило, пребывают в беспорядке. Мышление заполнено беспорядочными потоками слов и образов. Наши мысли несутся в непредсказуемых направлениях. Часть внимания растрачивается на посторонние, неизвестно откуда взявшиеся заботы, а то и просто на пустяки. В результате мы работаем далеко не с максимальной эффективностью.

Как освободиться ото всех ненужных мыслей? Один из способов состоит в концентрации внимания на «здесь» и «сейчас». Этого можно достичь, во-первых, если перестать суетиться, расслабиться, дать возможность

всем мыслям и заботам плавно уйти из вашего сознания. Другой способ – это сосредоточить всё внимание на каком-либо конкретном задании или объекте. Какой бы подход вы не выбрали, в любом случае достигните такого состояния, когда уходят все посторонние мысли, захламляющие сознание.

Примите исходное положение, при котором тело максимально расслаблено. Опуская плечи, дыша глубоко и ровно, расслабляя каждую мышцу вокруг рта и глаз, вы снимаете физическое напряжение. Расслабление тела автоматически ведёт к расслаблению сознания. Оно позволяет подавить беспокойство, которое препятствует концентрации внимания и блокирует механизмы памяти. Это полезное, оздоровительное упражнение для мозга позволит вам снять напряжение.

Закройте глаза, сядьте поудобнее, потратьте несколько минут на то, чтобы расслабиться. Пусть тело станет свободным и податливым. Пусть мускулы расслабятся. Обратите внимание на то, как чувствует себя каждая часть вашего организма.

Ключом к расслаблению тела является полная сосредоточенность на физических ощущениях этого процесса. Хорошим способом полностью погрузиться в процесс физического расслабления является фокусировка внимания на своём дыхании. Существует прямая связь между ритмом дыхания и состоянием сознания. Когда вы встревожены, дыхание становится поверхностным и неритмичным, а когда спокойны и собраны – глубоким и ровным. Скажем, если вы хотите сосредоточиться перед важной встречей или перед экзаменом – расслабьтесь и выровняйте дыхание, забыв обо всём остальном и на некоторое время сконцентрировав внимание только на этой цели. Пусть ваше дыхание станет медленным и ритмичным. Пусть всё произойдёт естественно. Следует медленно погружаться в ритм своего дыхания.

Избавиться от трясины обыденных мыслей поможет удачный способ – *счёт в уме*. С каждым выдохом мысленно произносите число. Медленно считайте от одного до десяти, а затем в обратном порядке. Как только в промежутке между числами попытается вклиниться какая-то мысль, мгновенно переключайте внимание на счёт. Ритм слов, как ритм прибоя, обладает способностью успокаивать.

С целью повышения сосредоточенности и понимания можно применять так называемые *переключатели мозга* в режим восприятия речи. В качестве его можно использовать любой предложенный вами знак, жест, движение. «Переключатель» необходим для того, чтобы напоминать вам, что сейчас нужно быть особенно сосредоточенным, собранным, концентрированным, внимательно слушать или смотреть и вникать в суть и вы запомните всё, что нужно. Чтобы создать переключающий знак (сделать щелчок, положить указательный палец на средний, соединить указательный палец с большим,

прижать мочку уха, прикусить губу, взять в руки или прикоснуться к какому-либо предмету), расслабьтесь, можете закрыть глаза, сделайте жест и одновременно думайте: «Сейчас я буду внимательным. Я буду очень сосредоточен и буду всё осознавать. Я буду фиксировать эту информацию в памяти и смогу легко вспомнить её при надобности». Прodelайте это несколько раз (не менее 7) в течение недели, чтобы приучить себя связывать действие, которое вы хотите выполнить (концентрация внимания) с переключающим знаком. Образуйте условный рефлекс на переключающий знак, и вы автоматически станете более внимательны и сосредоточены.

Многие психологи придерживаются мнения, что разум может заниматься одновременно только одним предметом, одним зрелищем, одной мыслью и переходить от одного предмета (мысли, зрелища, запаха, звука...) к другому попеременно с изумительной быстротой. Наш мозг, как прожорливый кот, который не может одновременно есть две сосиски. Хорошо сказал лорд Барлей: «Кратчайший способ исполнять много дел – это делать сразу лишь одно дело».

Следует выработать привычку впиваться вниманием в запоминаемое, максимально отключаясь от всего постороннего. При этом постепенно выработается навык примечать самые характерные особенности того, что вы хотите запомнить. Ниже приведены *упражнения на выработку наблюдательности и сосредоточения*.

Сядьте в кресло и расположитесь в нём поудобнее. Расслабьтесь. Дышите ритмично. Внимательно всматривайтесь в ладонь своей руки, стараясь почувствовать каждый миллиметр. Тщательно изучите её. Обратите внимание на линии, трещинки и родинки, на узоры на коже. Полубуйтесь, как игра света и тени образуют неуловимые перемены в цвете. Смотреть нужно не отрывая взгляда только на ладонь руки, можно моргать. Если внимание пытается «уйти», постарайтесь его вернуть.

Во время выполнения упражнения в голове не должно быть ни одной отвлекающей мысли. Мысль – это энергия. Когда энергия не спокойна, а «носится» в хаосе, то в таком состоянии тяжело достигнуть желаемого результата. Причём, человек быстро устаёт. Полное отсутствие мыслей и лёгкость владения вниманием даёт удивительное состояние лёгкости и свободы.

Примерно через минуту, когда вы будете иметь ясное представление о том, как выглядит ваша ладонь, закройте глаза и попытайтесь не отрывать своего мысленного взора от повторённого воображением образа ладони. Создайте чёткий мысленный образ ладони. Сделать это нелегко, так как мысли стремятся вытеснить созерцаемый образ ладони, но при известном напряжении воли вы не позволите своему вниманию отвлечься от него. При неустанном стремлении подчинить внимание своей воле вы постепенно

приучите себя направлять воображение, вместо того чтобы оказываться игрушкой его прихоти. Через некоторое время откройте глаза, посмотрите на ладонь и сравните её с картинкой, которую вы нарисовали в воображении. Отметьте, что присутствовало, а что отсутствовало в созданном вами образе. Затем закройте глаза и вновь представьте вашу ладонь. Рекомендуется начинать выполнять упражнение с 5 – 7 секунд, постепенно доводя до 10 минут. Причём, каждый раз следует выполнять это по-иному: под разным углом зрения, в разном положении, в другом месте и т. д. Когда вы выработаете в себе способность не отрываться от любого мысленного созерцания, ни о чём не думая, попробуйте применить её к практической цели. Можно выбрать любой предмет: при вдохе - внимательно посмотреть на него, стараясь «сфотографировать», при выдохе – закрыть глаза и возобновить в памяти только что увиденное.

Вы убедитесь в скором времени, что стали несравненно работоспособнее: задачи, которые казались вам непосильными по своей сложности, доводили вас почти до головной боли, сделаются совершенно лёгкими. Ваше мышление и память преодолеют шутя все препятствия. Всё, что вы прочтёте, будет усвоено вами с полной основательностью.

Каждый вечер перед сном «пробегите» мысленно все ваши дела за истекший день, постарайтесь припомнить и описать все предметы и лица, с которыми вы встречались. Поразительно мало сможете вы припомнить вначале и как много – после короткого упражнения! Это не столько способность помнить, сколько умение наблюдать.

Кроме концентрации внимания хорошая память зависит от создания ясной и отчётливой мысленной картины о человеке, месте или событии, которое вы хотите запомнить. Но часто мы не создаём достаточно чёткой картины и не запоминаем того, что видели, хотя нам кажется, что мы всё хорошо помним. Например, свидетели в суде часто приводят противоречивые, не соответствующие действительности, сведения, когда вспоминают события, очевидцами которых они были, хотя каждый из них уверен, что говорит правду. Поэтому для того, чтобы что-либо точно восстановить в памяти, прежде всего необходимо иметь чёткое впечатление о вспоминаемом. Одним из способов достичь этого является представление себя в роли фотоаппарата, магнитофона или видеокамеры, которые абсолютно точно фиксируют картину происходящего. Просто сконцентрируйте своё внимание и мысленно вообразите, что вы - фотоаппарат и сделайте снимок того, что вы видите. Или представьте, что вы – магнитофон, который записывает разговор. Или вообразите, что вы – звуковая видеокамера и записываете и то и другое. Затем отвернитесь или закройте глаза, если вам это удобно, и несколько секунд сконцентрируйтесь на том, что вы только что увидели или услышали, воссоздайте в памяти всё, что вы зафиксировали. Какие предметы или людей

вы видели? Какие подробности в цвете, в звуках вы заметили? Какая мебель? Во что одеты люди? Затем откройте глаза и сравните оставшуюся в памяти информацию с действительно существующей. Что вы упустили? Что вы дорисовали своим воображением, чего в действительности нет? Какие детали вы запечатлели неправильно? Чем чаще вы будете тренироваться, тем более полной и точной будет ваша картина.

Действительный путь воспитания внимания – контроль за чтением, закрепление прочитанного. Если вы чувствуете, что не запоминаете прочитанное, постоянно отвлекаетесь на посторонние предметы и даже значительное волевое усилие не помогает, тогда займитесь чем-нибудь другим, переключите своё внимание. Занятие другими делами приведёт вас в состояние уравниновности, и спустя некоторое время вы снова сможете взяться за чтение. Лучший способ воспитания внимания – всегда читать внимательно.

10.4 Способы использования подсознания для развития памяти

Существует ряд способов использования подсознания для развития памяти. Это самовнушение и самогипноз. Наиболее простой способ – *самовнушение*. В начале XX в. французский аптекарь Эмиль Куэ, гениальный автор способа самовнушения, разработал способ влияния на психическое состояние и поведение, развития определённых личностных качеств и борьбы против человеческих слабостей. Основываясь на тезисе о прямом воздействии разума на физическое состояние организма, Э.Куэ разработал технику ускорения процесса выздоровления, в которой главными формулами самовнушения являются: «Мне с каждым днём становится всё лучше и лучше во всех отношениях. Моё заболевание проходит, проходит, исчезает...»

Техника самовнушения состоит в повторении (до 20 раз подряд) в расслабленном состоянии одной и той же фразы или текста. В течение дня обычно делается три сеанса самовнушения: утром после пробуждения, в полдень и вечером (желательно перед сном). Это простое упражнение постепенно закрепляет в нашем подсознании идею, содержащуюся в данной фразе. Произносить надо так, чтобы вы сами могли её слышать. Желаемое нами событие мы забываем в подсознании как маленькими гвоздиками многократно. Произносим монотонно, не фиксируя внимания на том, что говорим. Формула должна механически через уши проникнуть в подсознание. Как только она туда проникнет, она начнёт работать автоматически.

Установки по самовнушению на эффективное обучение: учёба меня увлекает, я получаю наслаждение от учёбы; чудесно учиться и наслаждаться жизнью; я запоминаю всё, что вижу, слышу, делаю; моя память работает во всех ситуациях, она улучшается с каждым днём; жизнь прекрасна! Я веду

наполненную успехом позитивную жизнь; я верю в себя и добьюсь успеха; моя способность вспоминать необходимую информацию совершенствуется.

Суть самогипноза состоит в том, чтобы привести себя в состояние, промежуточное между бодрствованием и первым сном. Во время сна сознание отключается и в силу вступает подсознание. Днём во время бодрствования мы не можем по своему желанию проникнуть в сферу, не управляемую нашим сознанием. При переходе от бодрствования ко сну человек находится в таком состоянии, когда, образно выражаясь, «дверь» в подсознание приоткрывается. В это время туда можно «внести» желаемые идеи и приказания. Но всё время необходимо быть на грани между сном и не сном. Заснёшь – «приказа» не передашь, окончательно проснёшься – «дверь» уже заперта. Обучение самогипнозу позволяет продлить состояние между бодрствованием и сном для того, чтобы ввести фразы внушения в подсознание. Эти фразы составляются по тем же правилам, что и для самовнушения.

Преимущество самогипноза перед самовнушением состоит в том, что желаемые результаты достигаются гораздо быстрее. Самогипноз позволяет развить любое личностное качество (память, волю), бороться с пороками и слабостями, избавиться от психических комплексов. Владение самогипнозом достигается специальной тренировкой. Женщина вполне в состоянии внушить себе беременность, и в итоге у неё даже роды будут вовремя, правда, без ребёнка, потому что для создания новой жизни только женщины и внушения очень недостаточно. Если же загипнотизированному человеку дать стакан воды и внушить ему, что это спирт, то понятно, что человек этот после употребления стакана «буйной жидкости» будет весьма пьян, но этим дело не ограничивается. Анализ крови обнаружит у него в крови спирт!

Специалистом дальнего зарубежья Астурелем предложен *аутотренинг памяти* – это метод самовнушения, который входит в одну из наиболее рациональных и психофизиологически обоснованных систем управления памятью:

1. Постарайтесь сосредоточиться. Легче всего достигнуть этого, ложась спать. Можно и днём, но значительно труднее.

2. Отгоняйте от себя все мысли, кроме составляющих суть вашего внушения. Это тоже нелегко, но вы можете помочь себе, повторяя своё внушение до тех пор, пока оно не вытеснит остальные помыслы.

3. Полезно повторять внушение 12 раз: 6 раз громко, 3 раза шёпотом и 3 раза про себя. Говорите при самовнушении медленно с подъёмом духа: не просите, не взывайте к совести, а приказывайте. Продолжайте делать каждое внушение в течение недели.

Первая неделя: У меня сильная память. Моя память подчиняется мне. Моя память ежедневно усиливается.

Вторая неделя: Всё, что вижу и слышу я, запечатлевается в моей памяти. Я наблюдателен, подмечаю всё быстро и метко. Моя наблюдательность и внимательность велики.

Третья неделя: Я отлично помню всё, что вижу, слышу, изучаю. Моя память сохраняет всё. Я заучиваю легко.

Четвёртая неделя: Я хочу вспомнить всё, что когда-либо слышал или видел. Я могу вспомнить всё, прежде заученное. Моя память сильна.

Эффективнее использовать фразы с элементами постепенности: «я чувствую, что моя память становится всё надёжнее», «я запоминаю то, что хочу запомнить». Если вы чувствуете, что ваша память слишком слаба, начинайте самовнушение с таких фраз, как «я всё лучше и лучше сосредотачиваю своё внимание», «чтобы запомнить, я становлюсь всё более внимательным». Если недоверие к памяти происходит от неуверенности в себе, используйте фразы типа «чем больше я доверяю памяти, тем она лучше», «я могу рассчитывать на мою память».

Можете повторять себе эти внушения и по утрам, как только проснётесь. Примите удобное положение и в продолжение 10 минутного покоя займитесь самовнушением. Сделав себе внушение перед сном, думайте о несущественном, пока не заснёте.

Сосредоточением и настойчивым повторением эти само модели переводятся из кратковременной памяти в долговременную (из сознания в подсознание) и в конце концов начинают автоматически влиять на самоощущение и поведение. Чем больше времени мозг удерживает мысль в сознании, тем в большей степени совершается переход этой мысли в подсознание. Внушить себе – значит поверить. Поверить – значит быть. Веру, стало быть, можно определить как полное согласие между сознанием и подсознанием. Она предполагает полное однозначное соответствие мысли и чувства. Понятно, что человек, верящий в то, что он весел, весел и в самом деле. Верящий в то, что сосредоточен, и в самом деле сосредоточен. Мудро в народе говорят: «Если хочешь быть счастливым, будь им».

Непроизвольные самовнушения пронизывают всю нашу жизнь, предвосхищают и сопровождают каждый шаг.

Обязательное правило самовнушений: формулы должны утверждать, а не отрицать; наступать, а не обороняться. Психика не признаёт, не воспринимает частицы «не» и «нет».

Аутотренинг – друг на всю жизнь, но друг обидчивый. Если вы покинете его на неделю, он оставит вас на две.

Г.Н.Сытиным был предложен оригинальный метод словесно–образного эмоционально–волевого управления состоянием человека (СОЭВУС). Воздействуя на психику, слова нормализуют работу всего организма, разных его систем и отдельных органов.

10.5 Методика восприятия и усвоения новой информации

Многие любят вспоминать, как в студенческие годы, бывало, за одну ночь перед очередным экзаменом могли якобы пройти полный учебный курс. В таких рассказах больше вымысла, чем правды. На самом деле при ночном бдении материал усваивается слабо, так как мозг ночью заторможен. Кроме того, «проглатывающие» за ночь целый учебник, сдав экзамен даже на хорошую оценку, мгновенно теряют всё. Не удивительно – такая большая порция материала не может отложиться в долговременную память за столь короткий промежуток времени. Не подвергаясь ассоциации с прошлым опытом новая информация исчезает как сон, как утренний туман.

Объём долговременной памяти пока никому не удалось измерить. Она способна вместить неограниченное количество информации и хранить её всю жизнь. Долговременная память впитывает легче всего то, что связано с прошлым опытом, и труднее всего, что не связано. У людей открыты глаза лишь на те стороны явлений, которые они уже научились различать, которые стали осознанными. Новое приживается тяжело, его нужно выращивать.

Говорят, что глаз – это мозг, вынесенный на периферию. Известно, что смотрим мы глазами, а видим с помощью чего? Этого мы не знаем до сего дня. Многочисленные опыты со специальными очками, переворачивающими видимый мир, а то и вовсе лишь его часть (левую или правую, верхнюю или нижнюю часть поля зрения), однозначно показали, что перевёрнутый мир существует очень недолго. Довольно быстро мозг всё ставит на свои места, и человек всё видит так, как всегда, несмотря на явно ложную информацию, поступающую в оптическую систему глаза.

Для того, чтобы видеть нам нельзя надолго оставлять глаза в покое. Поэтому природа предусмотрела автоматические так называемые саккадические движения глаз у человека. Зрение и движение тесно связаны между собой. Неподвижный мир становится невидимым. Для того, чтобы видеть, в том, на что мы смотрим, всё время должны происходить какие-нибудь изменения. Строго говоря, одно и то же, остекленевшее в неизменности бытие зрительная система не воспринимает.

Заметим, что это касается не только зрения, вообще всё восприятие работает таким образом, и так же, как зрительное изображение, через 5 – 6 минут мы перестаём ощущать неизменный по интенсивности и окраске запах, вкус и т. д. Непрерывно плакать больше, чем 5 минут, затруднительно. Выглядит это так, словно более пяти минут одним и тем же мозгу заниматься скучно.

Доказано, что без участия памяти зрение невозможно. Мы видим то, что знаем. Благодаря тому, что восприятие – активный, жизненно важный

процесс, мы смотрим не просто потому, что глаза открыты, и видим не что попало и не как попало, а осмысленно, избирательно, только так и не иначе.

Индийский поэт и мыслитель М.Бедиль пишет:

Глаза того не зрят, чего не видит разум,
Чем ум твой овладел, то и увидишь глазом.

Кстати, известны несколько зарегистрированных учёными феноменов среди слепых, которые видели окружающий мир. Многие из них различают свет и тень. Некоторые – «видели» кожным покровом, носом и мочкой уха. Знаменитая ясновидящая из Нижнего Тагила Роза Кулешова могла читать газетный текст локтями и даже сидя на газете! Наша землячка, жительница г. Донецка Юлия Воробьёва после поражения электрическим током напряжения 380 Вольт приобрела способность видеть невидимое для обычного человеческого глаза – рентгеновские лучи, внутренние органы: сердце, лёгкие, печень, почки и кровеносные сосуды человека. Не имея медицинского образования она помогает врачам устанавливать диагноз тяжелобольным.

Явления, идущие вразрез нашим представлениям, мы либо забываем, либо истолковываем ошибочно. Информация, поступающая в мозг, фиксируется там очень быстро, меньше чем за 0,2 секунды, а когда мы её осознаём, когда до нас «доходит», что мы что-то, например, увидели, то это уже воспроизведение, и ощущаем мы, собственно, отнюдь не то, что попало в поле нашего зрения, а уже след памяти об этом. Именно поэтому такое ощущение никогда не бывает зеркальным отражением внешнего мира.

Нужно уметь отождествлять, уподоблять, сливать новое со старым, незнакомое со знакомым. Абсолютная новизна озадачивает и тяготит память. Постигание нового только тогда доставляет удовольствие и приносит хорошие плоды, когда его можно сравнивать со старым и хотя бы отчасти угадывать.

Сразу после заучивания, материал стремится улетучиться, удерживать его можно только немедленным повторением сразу же после её восприятия (например, прочтения). Известно, что самая большая потеря информации приходится на первую стадию запоминания, следующую непосредственно за восприятием. При механическом запоминании через 0,5 часа после заучивания в памяти остаётся 60% материала (то есть 40% забывается), через 1 час – 50%, через день остаётся 35% знаний, через три дня – 25%, через месяц – 20%. Из нового материала, проработанного нами, мы за первые 8 часов забываем больше, чем за последующие 30 дней.

Если материал сложен и для его заучивания требуется много повторений, то выгоднее растянуть его во времени. Промежутки времени между повторениями нужно по возможности удлинять. В первый раз вовсе не обязательно «вгрызаться» в детали текста. Достаточно беглого прочтения всего материала с элементарной целью не столько понять, сколько

почувствовать, что вообще вам предстоит выучить. Время, когда вы вовсе не обращаетесь к заучиваемому материалу, каким бы он ни был, может быть, даже важнее для его запоминания, чем «рабочее время». В это время якобы безделья, хотите вы этого или нет, вы думаете о том, над чем работаете, у вас формируется отношение к заучиваемому материалу, а это самое главное в заучивании и есть.

Количество повторений должно выбираться с некоторым запасом. При этом следует придерживаться строгого правила: число повторений должно быть таким, чтобы в течение необходимого промежутка времени информация не пропадала. И ещё: очень важно в этой ситуации буквально «пропитаться» установкой на определённую длительность хранения информации в доступном для извлечения из памяти виде, чтобы зачёт или экзамен не прошёл по схеме: «Прокукарекал – а там хоть и не рассветай!»

Промежуток времени между запоминанием и повторениями следует делать следующий: через 15 – 20 минут, затем через 8 – 9 часов и ещё через 24 , 48 или 72 часа. Очень полезно делать повторение за 15 – 20 минут до сна, а так же утром на свежую голову, сразу же после пробуждения.

Желательно учитывать изменение биологических ритмов человека на протяжении суток. В течение дня память работает неравномерно. Наилучшим временем суток для сознательной работы памяти является промежуток с 8 до 12 и с 17 до 21 часа. В это время человеческий организм максимально устойчив к кислородному голоданию. Отдыхать следует путём смены занятий, а не через безделье.

Итак, вся информация, содержащаяся в заучиваемом материале, сначала запоминается целиком, в общем, пусть и не детально, как это в конце концов потребуется, и затем уже как одно целое повторяется. При этом быстро и основательно запоминаются взаимосвязи между отдельными частями материала и само их содержание, а число повторений заметно сокращается. И всё-таки, при работе с большим по объёму материалом трудно бывает хорошо запомнить текст как одно целое. В этом случае текст приходится запоминать частями, но и здесь выгоднее всего сначала быстренько «пробежать» весь текст целиком и лишь после этого разбить его на достаточно большие разделы, каждый из которых объединён одной темой, ассоциативно связанной с каждым последующим разделом изучаемого материала. В результате при первом воспроизведении повторяется уже ранее заученная часть и запоминается следующая. При втором – повторяются первые части и запоминается третья. И так далее до полной победы. Победы куда более лёгкой, быстрой и впечатляющей, нежели при зазубривании.

Практический опыт показывает, что время, отведенное на подготовку к экзаменам, не так уж редко используется не для повторения и систематизации пройденного материала, а для экстренного, да ещё в стрессовой ситуации,

выучивания предмета. К сожалению известны не единичные случаи нанесения вреда своему здоровью при авральной подготовке во время сессии. Самое печальное, что кажущиеся успехи в усвоении знаний при этом – иллюзия. Очень быстро эти знания исчезают из памяти, так же как и вошлы.

Никогда ничего мы не выучим, не запомним, если у нас не будет намерения, желания запомнить. Память не желает удерживать в сознании то, что противоречит установкам личности. Всё неприемлемое, создающее внутренний дискомфорт, вытесняется в подсознание, исчезает из нашей активной памяти и в сознание не допускается. Не будь вытесненного, ни одна женщина, перенесшая муки родов, не согласилась бы рожать второй раз.

Очень часто изучаемый материал становится неинтересным лишь потому, что он обязателен; поэтому упорно выгалкивается памятью студента, не воспринимается ею. Легче всего запоминается то, что связано с сильными эмоциональными переживаниями и что служит предметом человеческой деятельности, входящим в цель этих действий. Цель организует работу мысли и расставляет по важности всё, что следует запомнить. Чем активнее работает ум, тем лучше запоминается. Тайна хорошей памяти в ваших руках.

Мы, как правило, хорошо запоминаем что-нибудь необычное, неординарное, яркое, забавное. Отрицательные эмоции – враг памяти. Если вы раздражены, взволнованы, то сначала успокойтесь и только после этого беритесь за это.

У многих людей продуктивность памяти значительно повышается, если при восприятии информации и в процессе запоминания они занимаются каким-то посторонним делом, например, ходят взад-вперёд. Многие знаменитые люди (Л.Бетховен, И.Бехер, К.Маркс, Л.Н.Толстой, Э.Хемингуэй и др.) работали, расхаживая по комнате. На какое-то время они садились, чтобы записать то, что придумали во время ходьбы. Активность восприятия, по-видимому, стимулируется ходьбой, это приводит к повышению интенсивности восприятия и продуктивности памяти вообще.

Экспериментально доказано, что устранение слабых раздражителей (тикание часов, приятная лёгкая музыка, шелест листьев, журчанье воды, шум транспорта), полная тишина приводят к снижению производительности умственной деятельности. Идеальная тишина вносит нервность, угнетает, мешает сосредоточиться. Слабые раздражители (помехи), которые вы замечаете, помогают сосредоточиться и повышают продуктивность умственной деятельности.

Для эффективного помещения информации в ячейки памяти и быстрого восстановления П.Портер рекомендует использовать «взгляд на 10 часов». Другими словами, при поглощении нужной вам информации вы должны слегка поднять глаза вверх, словно рассматриваете на часах цифру 10. Научные исследования показали, что такое положение глаз является

идеальным для обучения. В аудитории этого эффекта можно достичь, сфокусировавшись на воображаемой точке над головой преподавателя, и затем расфокусировав глаза. Не обязательно всё время сохранять это положение глаз, достаточно 30 – 60 секунд. Если позже вы обнаружите, что отвлеклись от лекции, приведите свой взгляд несколько вверх.

Следует чередовать пассивное восприятие материала с активными попытками припомнить его. Психология памяти рекомендует внимательно прочесть первый раз, закрыть книгу и попытаться припомнить всё, что удаётся. Затем – снова посмотреть и повспоминать. И так до момента, когда припоминание окажется полным, исчерпывающим. Безусловно нужны усилия воли, чтобы приучить себя к этому, но в дальнейшем это становится и привычкой и потребностью.

Необходимо разнообразить чувственное восприятие материала. Стараться запоминать и зрением, и слухом, активным проговариванием (речедвигательная память), и образным представлением. У каждого из нас своя специфика запоминания той или иной информации. Скажем, стихи наизусть лучше всего воспринимать со слуха или по собственному проговариванию. Начертательную геометрию, схемы вскрытие, способы подготовки, системы разработки, схемы и способы проветривания шахт хорошо запоминаются используя зрительную и образную память. Выводы формул лучше делать с использованием ручки и листа бумаги. Ищите, пробуйте, меняйте подходы.

Существенную роль в улучшении памяти играет речь. Очень важно уметь легко и свободно излагать свои мысли. А для этого необходимо постоянно тренироваться в пересказе текстов. Пересказ – это не только развитие речи, но и прекрасная тренировка памяти. Во время пересказа в коре головного мозга происходят мощные процессы обработки информации. А во время повторного чтения активность мозга очень мала. Пересказ текста своими словами даёт лучшее запоминание, чем многократное его повторение. Поэтому при запоминании важно не просто прочитать текст, а повторить его хотя бы мысленно, при этом не спешите заглядывать в текст, постарайтесь припомнить забытое. Однако слишком долго не следует напрягать память, чтобы не наступило переутомление. Заглядывать в текст рекомендуется через три минуты.

Учёные из университета американского города Беркли утверждают, что процесс запоминания идёт гораздо эффективнее, если вы лежите. Причина в приливе крови к мозгу. Так что, если вам нужно быстро выучить что-нибудь наизусть, принимайте горизонтальное положение. Главное - постарайтесь не уснуть. Рекомендуют использовать этот способ не для изучения материала, а для его закрепления перед сном.

Основным механизмом ввода данных в долговременную память и их фиксации обычно считается повторение. Однако чисто механическое повторение не приводит к устойчивому долговременному запоминанию. Решающее значение имеет размышление над содержанием того, что повторяется, осмысливание нового материала, установление связи между ним и уже известным материалом, выражение информации своим словарным запасом, своими словами. Ведь воспоминание никогда не бывает буквальным.

Мы часто ленимся. Понимая пользу активного повторения, заменяем его записью, причём часто – записью пассивной. Необходимо взять себе за правило записывать информацию только после осмысления. Тогда, как говорит древнеримский философ Луций Сенека, то, «что приобретается при чтении, посредством пера превращается в плоть и кровь». Запись - не самоцель. Часто она создаёт иллюзию, что работа выполнена (вспомните конспектирование первоисточников, которое часто превращалось в пустую трату времени). Не следует никогда ничего записывать без попытки осмыслить и запомнить. Каждое активное повторение – это повторение «с подглядыванием».

При запоминании правил, определений, стихотворений, отдельной части текста выгодно сочетать образное запоминание с воспроизводством цепочек опорных (ключевых) слов.

Прерванные действия сохраняются в памяти прочнее, чем законченные. Незавершённое действие оставляет у нас подсознательное напряжение, и сосредоточиться на другом нам трудно. Мозг стремится вернуться к незавершённому занятию. То, что исчерпало, утратило актуальность, подвергается забвению.

Хорошо известно, как важно для плодотворного рабочего дня поработать хотя бы немного накануне вечером. Тем самым вы как бы даёте задание подсознанию и утром следующего дня встаёте с ясной программой действий. Давно доказано, что если сильно, напористо о чём-то думать, то подсознание обязательно подскажет решение задачи. По утверждению французского математика Ж.Адамара, у многих учёных решение проблемы часто приходило вместе с утренним пробуждением.

Если что-либо трудно запоминается, следует перебрать все известные вам способы и приёмы запоминания: повторять с различными вариациями по контрасту – громко и тихо, нараспев и скороговоркой, с необычным акцентом и сопровождая музыкой или ритмом, постукивая пальцем. Вариации не только тонизируют память, но и создают богатство ассоциаций. При запоминании следует использовать все свои индивидуальные особенности. У каждого из нас память специфична.

Фиксация нового материала не происходит мгновенно, а должно пройти определённое время. Некоторые учёные считают, что мозгу требуется

примерно две недели, чтобы запечатлеть новую информацию, создать «отпечатки», следы памяти, «войти в кровь и плоть», утрястись, «перевариться» на органическом уровне. Это время образования новых нервных связей, нервных путей.

Известные на сегодняшний день *приёмы запоминания*:

Прогноз. Поразмышляйте. Что будет, если вы не запомните материал? – Придётся пересдавать экзамен или зачёт! А что, если запомнить? – Приятные последствия! Это поможет вам сосредоточиться, настроиться на запоминание.

Концентрация. Это сосредоточенность, полная сознательная отдача всего себя на достижение цели. Если вы хотите, к примеру, овладеть иностранным языком, говорите на этом языке при всякой возможности и без неё; думайте, читайте, пишите, слушайте, пойте песни, учите стихи, изречения мудрецов на иностранном языке. Должен быть интерес, полная отдача, всестороннее и многовидовое изучение и получение удовольствия с поощрением за успехи.

Индивидуализация. Одни лучше запоминают переписав, другие – услышав, третьи – увидев, четвёртые – под тихую музыку, почёсывая голову... Нужно перепробовать различные способы запоминания. Необходимо, чтобы в усвоении материала принимали участие все органы чувств: зрение, слух, обоняние, вкус, осязание. Всякое слово должно вызывать у вас определённый наглядный образ. Пока слова не рождают образ, они не обладают никакой энергией. Само слово по себе ничего не означает. Люди действуют за ощущением образа.

Саморасслабление – релаксация – снятие зажимов. Следует устроиться поудобнее, расслабиться и чувствовать себя как на концерте: раскованно, непринуждённо с ощущением отдыха, вдохновения, избытка сил, с положительным эмоциональным настроением, внутренней радостью. Это способствует расширению восприимчивости изучаемого материала.

Парадокс. Яркое первое впечатление гарантирует успех. Запоминаемый материал перефразируйте своими словами. Это даёт простор эмоциям при восприятии материала, что очень важно для запоминания. Словарный запас обычного человека составляет 15 – 16 тысяч слов, тогда как совокупность всех слов русского языка – около 100 тысяч. Переводя на собственный язык, мы уменьшаем объём информации более чем в 5 раз.

Меньше слов. Сокращайте информацию, которую надо запомнить до предела, но не упустите главного. Можно придумать запоминающуюся аббревиатуру важнейших ключевых слов. Кратко сформулируйте основные мысли и запомните их.

Ищите смысловые, логические, структурные *связи материала*. Осмысливая текст, образно представьте его содержание. Выпишите основные мысли, установите связи с хорошо знакомым, усвоенным материалом.

Ассоциации. Какие представления, образы вызывает у вас изучаемый материал? Что хотя бы приближённо напоминает то, что нужно запомнить по внешнему виду, по цвету, по запаху, по ощущениям? Умение пользоваться ассоциациями (устанавливать связь между явлениями, при которой представление одного из них влечёт за собой появление другого) развивается путём тренировок.

Опорные сигналы. Это главные (ключевые) слова текста, своеобразный «узел», связывающий хранящуюся в памяти информацию с нашим непосредственным сознанием и позволяющий нам её воспроизвести. Они ускоряют процесс восприятия и облегчают усвоение материала. Представляя содержание в общих чертах, вы без труда запомните несложные опорные слова, а те в свою очередь помогут восстановить подробности текста. Выбор ключевых слов – это первый этап смыслового свёртывания, сжатия содержания текста. Ключевое слово должно быть выбрано с таким расчётом, чтобы оно отражало смысл всей фразы или отдельной части изучаемого материала. Опорные сигналы могут быть и в форме аббревиатур. При запоминании длинных текстов составляется и записывается цепочка ключевых слов, следующих друг за другом и связанных между собой в логическую последовательность, образно представляемую в виде необычного красочного рассказа. Таким образом формируется некоторый костяк текста, содержание и форму которого можно воспроизвести, восстанавливая в памяти ключевые слова. При больших объёмах текстовой информации количество опорных сигналов не должно превышать 3 – 5% от количества слов в тексте.

Шпалгалка. Требования: минимальный объём и максимальная информация. А это именно то, что нужно для запоминания.

Мнемотехника. Одним из приёмов мнемотехники является установление связей между запоминаемыми объектами и их мысленным размещением в воображаемом, хорошо знакомом пространстве, разделённом по определённым принципам.

Таким образом, материал лучше запоминается в том случае, если он интересен; если человек имеет большой объём знаний в той области, к которой относится данный материал; если сформулирована установка на длительность, полноту и точность запоминания; если материал полностью осмыслен, предельно ясен и понятен; если он подвергся классификации; если при заучивании материала, он внимательно прочитывается минимальное количество раз с разбивкой на смысловые фрагменты и затем воспроизводится путём активных повторений, повторений с подглядыванием.

Установлено, что скорость, с которой мозг обрабатывает поступающую информацию, приблизительно в 4 раза выше нашей скорости чтения. Если на чтение одной страницы мы тратим две минуты, то мозг справляется с обработкой за полминуты. Что же он делает остальные полторы минуты? Не

делать ничего мозг не умеет: процессы в коре головного мозга происходят постоянно. Но чем же он занимается в свободное время, пока наши глаза бегают по строчкам? В свободное время создаются произвольные ассоциации: море, пляж, песок, волны, чайки, солнце, прохладный ветерок, ресторан, лес... Случается, что человек дочитывает до конца страницу текста и с изумлением обнаруживает, что не помнит ни единого слова. Правильно выбранная скорость чтения значительно уменьшает как длину цепочки произвольных ассоциаций, так и их количество. Не случайно люди, овладевшие методами скорочтения, отмечают значительное улучшение памяти.

Существуют и другие способы стимулирования памяти. Наиболее простой и доступный – полноценное питание. Известно, что в большинстве случаев бедная белками и витаминами пища снижает возможность запоминания. Включение в ежедневный рацион продуктов, богатых магнием, кальцием и глютаминовой кислотой (курага, свекла, финики, орехи, фасоль, зелень, проростки пшеницы), способствует улучшению памяти. Такое распространённое растение, как кардамон, способствует концентрации внимания, применяется для усиления памяти. Стимулируют память и повышают интеллектуальные способности запахи растений: базилик (риган), гвоздика, лук, розмарин.

Почти все заменители сахара оказывают отрицательное воздействие на память и обладают целым спектром побочных явлений. То же самое касается и напитков с заменителями сахара – всевозможных пепси и кока-кола. Исключением является стевиозид – заменитель сахара, полученный из листьев стевии.

В последние годы создано много новых систем запоминания (мнемонических приёмов), а также различных изобретений, названных «*кольшками*», «*крючками*», «*цепями*», «*звеньями*», «*местами*», которые призваны помочь человеку извлечь из памяти имена, цифры, события. Все эти системы запоминания строятся на ассоциациях – на соединении того, что вы пытаетесь удержать в памяти, с тем, что вам уже известно. Психологи говорят о необходимости использования абсурдных ассоциаций. Они считают, что очень важно превратить словесный образ в зрительный, при этом лучше всего запоминаются причудливые образы. Если какое-то событие обрадовало или огорчило вас, дало повод к размышлениям, оно запомнится надолго. Частое обращение к событиям и фактам недавнего прошлого, обсуждение их с близкими и знакомыми будут способствовать закреплению их в памяти и облегчат их восстановление в будущем.

Считаю необходимым предостеречь от необдуманного самостоятельного применения всевозможных, широко распространяемых в печати, эйдетических приёмов воздействия на структуры мозга с целью

улучшения памяти и способностей человека. Последствия бесконтрольных игр с жизнью мозга могут быть весьма печальны. Однажды «улетев», можно к психической норме уже и не вернуться.

10.6 Запоминание людей

Запоминание и припоминание лиц является одним из важнейших функций памяти. В жизни каждого из нас бывают неприятные ситуации, связанные с трудностями узнавания человека. Улучшить эти способности помогает тренировка процесса запоминания лиц. Сначала хорошо рассмотрите лицо человека, познакомьтесь с его характерными чертами. Восприняв лицо в целом, в дальнейшем необходимо выделить его из множества других лиц. Для этого установите характерные, доминирующие черты, которые в первую очередь привлекли ваше внимание. Предлагаем схему, включающую в себя *10 определяющих черт человека*, для каждой из которых приводится по три характерных индивидуальных признака.

1. Форма головы (овальная, круглая, четырёхугольная).
2. Профиль (выпуклый, ровный, вогнутый).
3. Лицо (треугольное, круглое или овальное, четырёхугольное).
4. Волосы (короткие, средней длины, длинные).
5. Глаза (большие, миндалевидные, маленькие).
6. Очки (в толстой оправе, в тонкой оправе, без оправы).
7. Уши (большие, средние, маленькие).
8. Нос (с горбинкой, прямой, курносый).
9. Борода (без бороды, маленькая, большая).
10. Губы (узкие, широкие, толстые).

Пользуясь этой схемой, постарайтесь запомнить лица по следующей методике. В течение нескольких секунд внимательно посмотрите на лицо, а затем изучите его в строгом соответствии со схемой. Хорошо запомните первую характерную черту, повторите её несколько раз, перенесите её в своё воображение. Продолжайте действовать таким образом, пока не запечатлеете в памяти все характерные черты согласно схеме. Установите, не имеет ли лицо особых признаков. Если да, хорошо их запомните. Представьте лицо по памяти, вспомнив все его характерные черты. Сравните представленное вами лицо с действительным. Установите отличительную черту, которая связывает данное лицо с тем, что вам известно об этом человеке, месте его работы или учёбы.

При восприятии и запоминании человека особое значение приобретает не только облик, но и такие характеристики, как голос, жесты, речь, походка. При описании внешнего облика воспринимаемых людей на первом месте

оказались такие свойства как рост (83%), цвет глаз (75%), мимика (66%), лицо (64%), нос (59%), телосложение (55%) и т. д.

При запоминании лиц целесообразно связать лицо с именем данного человека, поскольку имена вообще труднее запоминать, особенно обезличенно. Американский специалист в области человеческих взаимоотношений Дейл Карнеги в книге «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» пишет: «Средний человек гораздо более привязан к своему собственному имени, чем ко всем прочим именам на Земле вместе взятым. Только запомните это имя и, обращаясь к нему, произнесите его непринуждённо, и вы уже сделали ему приятный и производящий выгодное впечатление комплимент... Помните, что для человека звук его имени является самым сладким и самым важным звуком в человеческой речи».

Ю.Цезарь и А.Македонский знали по имени всех своих солдат – до 30 тысяч человек. Такой же способностью обладали А.В.Суворов и Б.Наполеон. Обычно имена забываются быстрее, чем лица. Редко встречающиеся имена запоминаются лучше.

Запоминать фамилии можно, подобрав к ним одно или несколько созвучных слов и придумав рассказ из созвучий, который поможет вам запомнить последовательность. Пусть требуется запомнить фамилии: Черкашин и Маликов. Так, к фамилии Черкашин подходит два созвучия: ЧЕРная и КАША. Представьте себе у девушки подгорела еда и поэтому сварила она чёрную кашу. А юноша взял МАЛенький КОВш и помог ей отмыть всё от гари.

Очень часто мы мгновенно забываем только что услышанное при знакомстве фамилия, имя, отчество. Чтобы этого не произошло, рекомендуется:

- сразу же, как услышали, повторить его вслух, например: «Очень приятно, Иван Васильевич»;

- представить имя образно. Это можно сделать несколькими способами. Во-первых имя можно как бы записать в воображении и таким образом «увидеть» его. Во-вторых его можно связать с образом этого человека, его характерными чертами, поведением, особенностями его внешности или какими-нибудь другими признаками. В-третьих, имени можно придать смысловое значение, например, человека с фамилией Столяров можно представить работающим у столярного станка, а человека по фамилии Смехов – как человека гомерически смеющегося;

- зрительно в воображении ассоциировать с именами и отчествами известных вам людей или исторических личностей. Такая визуальная ассоциация помогает, даже когда вам приходится взять имя одного из персонажей, а отчество – другого;

- проговорить имя и отчество несколько раз про себя, если вслух не удаётся, необходимо повторять примерно 20 секунд после восприятия, иначе оно в памяти не зафиксируется;

- сделать себе установку на запоминание имени – отчества;

- записать: тем и хороша человеческая память, что она способна забывать.

Почему имя забывается быстрее, чем лицо? Причина проста: наибольшую информацию мы получаем благодаря зрению, а имя только слышим.

10.7 Метод суперактивизации памяти С.А.Гарибяна

Самвелом Гарибяном предложен *метод суперактивизации памяти* через возрождение эмоций. С использованием этого метода в 1990 г. он воспроизвёл продиктованные ему 1000 незнакомых иностранных слов на 9 языках мира с переводом на русский язык, что и было зафиксировано в книге рекордов Гиннеса.

С.А.Гарибян рекомендует вначале научиться под диктовку запоминать и в том же порядке воспроизводить простые предметные слова, не связанные друг с другом. Например, диктуется ряд слов: полиция, собака, пингвин, рация, айсберг, будильник, небо, антенна, кофе. Темп диктовки выбирается произвольно, исходя из своих способностей к запоминанию информации. Вначале может потребоваться 20-секундный интервал, а затем в 10 – 15 раз меньший. Создаётся примерный сценарий: полиция, из-за декретного отпуска служебно-розыскной собаки, использовала пингвина при розыске и нашла спрятанную под полом рацию. Как выяснилось рацию изготовила фирма «Айсберг», которая вмонтировала туда взрывное устройство, замаскированное под будильник. Взрывное устройство сработало и рация взлетела на небо. И лишь кусок антенны остался от неё, который упал на кофейную плантацию. Как вы обратили внимание, текст необычен, даже абсурден и смешон. Но секрет как раз в том и состоит, что связи между словами не стандартны. Они вызывают у человека всплеск чувств, что и подтверждают электроэнцефалограмма и электрокардиограмма. Составляя сюжетную связку обязательно старайтесь сделать её необычной, выходящей за рамки обыденного представления о вещах и явлениях.

Постепенно наращивается количество слов от 300 до 500, соблюдая при этом, конечно, и осторожность. Перегрузок следует избегать. После того, как вы почувствуете, что прогресс достигнут, наступает следующая стадия. Переходят от предметных слов к явлениям природы, к действиям, событиям. В этой стадии нужно больше фантазировать, придумывая, казалось бы, самые невероятные ситуации, активно влияющие на наш эмоциональный аппарат. В

процессе запоминания бессмысленных выражений, мы должны придать им эквиваленты, которые нам знакомы.

Запоминать цифры легче всего с использованием хорошо известной вам цифровой информации: исторические даты, знаменательные события; государственные, религиозные, семейные праздники; номера домов, квартир, телефонов; настоящих или бывших цен на отдельные товары; размеры одежды и обуви; рост, вес, возраст; таблицы умножения; квадратов, кубов отдельных чисел и т. д. Если внимательно рассмотреть цифровые ряды, то можно обнаружить различную последовательность расположения цифр: восходящую или нисходящую, чётную или нечётную, простую или сложную. Например, число 634527, где 6-4-2 – нисходящая последовательность чётных цифр, а 3-5-7 – восходящая последовательность нечётных. Можно выявить и другие признаки: 738837 – зеркальное отображение; 69 и 96 – перевёртыши; 5712 – это $5+7=12$; 1999 – за год до конца века.

С.А.Гарибяном предложена мнемотехника цифр, которая заключается в следующем: на каждую цифру составляется целая группа, желательно, однородных слов. То есть, в отличие от ранее описанного цифробуквенного ассоциативного ряда, мы имеем большой запас образов. На каждое однозначное число (цифру) составляем по 10 образов, на десятки – по пять, и на каждую сотню – по одному образу. Составляются сюжеты из образов, соответствующих представленному для запоминания числовому ряду в прямой последовательности цифр. Сценарий должен быть абсурден, нереален и вызывать волнение, эмоции, помогающие лучшему усвоению информации. Образное мышление влияет не только на улучшение памяти, но и на другие стороны нашей психики, такие как внимание, фантазия, способность более глубоко воспринимать окружающий нас мир и яснее передавать окружающим свои мысли. Ведь между отдельными функциями мозга не существует чёткой границы. Таким образом, повышается общий интеллектуальный уровень личности.

10.8 Овладение иностранными языками

В настоящее время насчитывается от 2500 до 5000 языков народов, населяющих земной шар. Точную цифру установить невозможно ввиду условности различия между разными языками и диалектами одного языка. На некоторых языках говорят миллионы, а на других – единицы. К наиболее распространённым языкам мира принадлежат (число говорящих в миллионах человек): китайский (более 1000), английский (350), русский (250), испанский (210), языки Индии хинди и урду (200), индонезийский (130), арабский (127), бенгальский (125), португальский (115), японский (111), немецкий (100),

французский (95), итальянский (65). На этих 13 великих языках говорит около 50% людей Земли.

Наше общество переживает такие времена, когда резко активизировались международные связи и появляются совместные с иностранцами предприятия. В этих условиях во много раз возросла необходимость быстрого овладения языками для налаживания контактов с иностранцами.

Опыт показал: надо изучать основные языки, а затем близкие к ним, родственные. Чем больше языков знает человек, тем легче он усваивает новый язык. Знаменитому немецкому археологу Г.Шлиману для изучения первых двух иностранных языков (французского и английского) потребовалось по году, а для овладения новыми языками – считанные недели, а то и дни. Всего Г.Шлиман владел 14 языками. В юности у него была плохая память, но он собирался посвятить себя изучению древнего мира, а именно мест, упомянутых в гомеровском эпосе, для чего необходимы были деньги и знание многих языков. К 41 году он торговлей сколотил огромное состояние, а упорным тренировкой достиг того, что ежедневно смог заучивать наизусть по 20 страниц прозаического текста. Затем он приступил к изучению языков. Например, за 6 недель изучил считающийся очень трудным для иностранцев русский язык. Выученная однажды наизусть одна из книг очень помогла ему при освоении иностранных языков. Каждый раз, когда он брался за изучение очередного языка, он запасался новым переводом этой книги на требуемом языке и выучивал её наизусть. Г.Шлиман знал эту книгу на многих языках мира.

Знание иностранных языков считается неотъемлемой частью интеллигентного человека. «Один человек, умеющий говорить на двух языках, стоит двух», - заметил Б.Наполеон. Чтобы он сказал, когда бы узнал, что немец Шютце, умерший перед второй мировой войной, говорил на 270 языках. Датский учёный XIX столетия Расмце Христиан Гаск знал 230 языков, кардинал Меццофанти (1774 – 1849 гг.) владел более чем ста языками. Отец кибернетики Норберт Винер изучил 13 языков. Журналист из Великобритании У.Горальд, по его утверждению, знает 80 языков. Интересно, что греческий, латинский, иврит, французский и немецкий У.Горальд выучил, когда ему было всего 11 лет. В Римском университете профессор Карло Таглианини в совершенстве владеет 35 языками, преподаёт 25, а всего знает их свыше 120.

Иностранные языки многим даются нелегко, так как часто на первый взгляд не имеют ничего общего с родным языком. Нужно запомнить огромное количество новых лексических и грамматических форм, а в сознании нет структуры, которая могла бы их объединить. Процесс обучения можно облегчить, используя индивидуальную наблюдательность и способность к организации изучаемого материала.

Если вы хотите говорить на иностранном языке, ваши мысли должны быть выражены с помощью иностранных слов, без перевода с русского на иностранный. Сначала это покажется очень трудным, но со временем вы к этому придёте. Чтобы мыслить на другом языке, необходимо с одной стороны, обладать достаточным словарным запасом, а с другой – уметь составлять автоматически фразы из слов. В обоих случаях речь идёт о памяти. Полиглоты в один голос утверждают: «Главное – не робеть! Изучая язык, старайтесь во что бы то ни стало выразить свою мысль на языке, который хотите освоить». Второе условие – будьте предельно любознательными. Спрашивайте, задавайте вопросы на изучаемом языке, старайтесь как можно больше общаться с теми, кто знает язык и может вам помочь. И третье – больше слушайте музыку, развивайте слух. Хороший слух помогает при изучении иностранного языка.

Словарный запас – это первый камень преткновения при изучении иностранного языка. Трудности возникают из-за того, что звуки чужого языка отличаются от звуков родного. Мы должны упражнять ухо, привыкать к необычным звукам и лишь затем учиться их произносить. После нужно связывать звучание слов с их смыслом и, наконец, изучать грамматику нового языка, то есть его структуру. Существует много методов изучения языков: прямой – традиционный, магнитофонный, ускоренные и т. д.

Иногда при наличии хорошего словарного запаса частично можно обойтись даже без доскональных знаний грамматики для того, чтобы хотя бы на примитивном уровне изъясняться с зарубежным партнёром. Для запоминания и воспроизведения иностранных слов их можно дробить и подбирать аналогично звучащие части слов на известном вам языке. Легче будет тем, кто помимо русского знает ещё хотя бы один язык, так как у него увеличивается пространство для манёвра и количество вариантов подборки аналогий. При составлении ассоциаций нужно стараться как можно чаще использовать элемент запретного плода и остросюжетных ситуаций. Многие читали нецензурные или запрещённые стихотворения или выражения и помнят как они легко запоминаются. Надо постараться как можно шире использовать «театр абсурда».

В качестве образца ниже приведено несколько слов английского языка с переводом на русский язык: 1) кисс – поцелуй; 2) плейт – пластинка; 3) тейбл – стол; 4) рилейшн – связь; 5) кооз – причина. Комментарий к этим словам:

1. Он поцеловал свою кису (кисс).
2. Пастух плетью (плейт) разбил пластинку.
3. Мой сын пил за столом тей (в переводе с армянского означает чай), бил рукой по столу и дурачился, булькая чаем во рту, в результате чего издавался звук б-л-л-л. Получается тей-б-л-л-л (тейбл).
4. Рельсы (рилейшн) являются связью между городами.

5. Один лысый козел (кооз) стал причиной нашей радости.

Данная система не позволяет с первого раза запомнить в точности произношение. Но она дает возможность прочно запомнить скелет слова и достаточно одного двух повторений, как сотни новых слов практически ежедневно могут войти в ваш словарный запас. Но при этом следует иметь в виду, что овладеть данной мнемотехникой можно будет лишь пройдя описанную ранее методику запоминания не связанных друг с другом русских слов.

Понимание, анализ, установление ассоциаций и логических связей – вот мысленные операции, гарантирующие долговременное запоминание. Непринужденность в употреблении выражений и словесных конструкций приходит только с практикой. Лёгкость их использования можно искусственно поддерживать, прослушивая магнитофонные записи упражнений, но изучаемые выражения при этом обычно стереотипны. Очень просто пересказывать проработанные диалоги, но участвовать в разговоре или быстро отвечать на непредвиденные вопросы гораздо труднее. Очень интересно высказывание академика Л.В.Щербы: «Усвоив основы грамматики и научившись разбираться в тексте с помощью словаря, надо начать много читать. Материалом должна служить лёгкая беллетристика приключенческого характера. Вначале чтение будет идти очень медленно, но надо приложить все силы к его ускорению, жертвуя точностью и полнотой понимания, пропуская непонятное. Нужно смотреть в словарь всё реже и реже и всячески развивать догадку по контексту. Цель такого чтения состоит в накоплении в памяти запаса слов и оборотов иностранного языка, что происходит благодаря повторяемости этих слов в живых контекстах. При этом совершенно очевидно, что повторяться будет всё наиболее часто встречающееся в языке, и что таким образом само собой отберётся всё наиболее нужное и важное. Успех будет зависеть от количества прочитанного». Лингвисты утверждают, что читать книги на любом языке можно выучив 2500 слов, наиболее часто употребляемых в данном языке, и его грамматику. Граматику легче изучать, рисуя схемы, иллюстрирующие разные случаи применения правил.

При изучении иностранного языка *следуйте советам*, которые предложены ниже. Заниматься нужно регулярно, лучше понемногу каждый день, чем сидеть часами несколько раз в неделю. При себе всегда носите компактно записанный изучаемый материал (слова, правила, тексты). Пытайтесь внести разнообразие в процесс изучения иностранного языка: попробуйте сначала читать, затем немного послушайте, после займитесь грамматикой, письмом и т. д.

Учите как можно больше наизусть. Таким образом вы заодно разовьёте память, а иностранные слова и фразы крепко осядут в голове. Учить слова лучше в контексте, а не по словарю. Так вам будет легче представить

ситуацию, в которой можно употребить ту или иную фразу или различные слова, формы или восклицания.

Старайтесь читать как можно больше, даже если вы понимаете не всё содержание текста. Вначале можете заглядывать в словарь. Но очень этим не увлекайтесь. Помните, что всё зависит от количества прочитанного вами материала. Не бойтесь ошибок – на них учатся! Излишняя скромность вам не помощник, а вот некоторая самоуверенность не помешает.

Овладейте набором ходовых, наиболее часто употребляемых выражений типа: «следует сказать», «дайте минуту подумать», «хочу обратить ваше внимание», «по-моему», «имеет смысл», «я не согласен с вашим мнением», «я разделяю вашу точку зрения» и т. д. Всё это нужно, чтобы при необходимости выиграть время для обдумывания очередной фразы в беседе с носителями языка или при общении с преподавателем, сверстником.

Язык – это своеобразная крепость, и штурмовать её нужно со всех сторон и всеми средствами по ранее составленному плану, поэтому любая практика – основа успеха. Используйте малейшую возможность, чтобы говорить, читать, писать на изучаемом языке. Старайтесь побольше общаться с людьми, для которых язык, который вы изучаете, является родным. Заодно вы проверите уровень ваших знаний и сделаете соответствующие выводы. Тем самым вы ответите на вопрос, эффективный ли способ изучения иностранного языка вы выбрали и каковы результаты вашего обучения.

Используйте для изучения иностранного языка время, которое обычно безнадёжно пропадает, - поездки в городском транспорте, ожидание приёма.

Ещё *несколько советов* для тех, кто всерьёз решил взяться за изучение иностранного языка:

- в течение первых месяцев даже не пытайтесь разговаривать; читайте больше вслух; позволяйте оборотам речи произвольно, без усилий с вашей стороны отпечататься в памяти, и в один прекрасный день совершенно естественно фразы сформируются и вы заговорите;

- повторяйте чаще одни и те же тексты; это поможет вам запомнить самые главные слова и фразы, которые будут часто повторяться, и вы в дальнейшем сможете использовать их в своей речи;

- забытый или утраченный вами язык «вернётся» к вам вновь после нескольких дней погружения в надлежащую языковую среду;

- повторяйте фразы на иностранном языке до того момента, пока они прочно не отпечатаются в вашем сознании. Читайте текст на иностранном языке; смотрите перевод, чтобы знать смысл; затем повторяйте, повторяйте и ещё раз повторяйте.

Начиная с конца 50-х годов прошлого века ЦРУ (США) и КГБ (СССР) стали обучать своих разведчиков и агентов иностранным языкам по новой методике. В её основу положен эффект «25-го кадра», который позволяет

информации попасть в подсознание, минуя наше сознание. Это повышает процесс запоминания в сотни раз. Так родился «intell». Курс представляет собой набор видео-, аудиокассет и текстового материала. Занимаясь последовательно с каждым из представленных элементов комплекта по 15 минут в день, вы набираете необходимый словарный запас. Разработчики нового метода обещают за два месяца довести ваш словарный запас до необходимого уровня для общения и чтения газет.

Представление об ограниченных возможностях нашей памяти внушила нам традиционная педагогика, считает Г.Лозанов. Издавна учебный процесс опирался на мнение, что запоминание материала, это трудная работа, что только прилежание должно быть вознаграждено, и «мерой инерции» стала память. Г.Лозанов утверждает, что человек отлично запоминает, если просто сидит и слушает, освобождённый от всех ограничений и пребывает в состоянии концертной псевдопассивности.

10.9 Приёмы припоминания

Учёные считают, что мы запоминаем абсолютно всё, с чем нам приходится сталкиваться в жизни. Проблема заключается не в том, чтобы запомнить, а в том, чтобы вспомнить, вытащить из памяти в нужный момент необходимую информацию. Человек ничего не забывает, он просто не в состоянии извлечь, особенно близкое по времени, так как оно ещё не окрепло, не устоялось (как вино), не обросло прочными связями. Невозможность припомнить какой-либо материал не означает, что он совершенно забыт: забывается конкретная форма материала, но его значимое содержание сохраняется.

Механизм функционирования памяти можно представить в виде цепи со следующими звеньями: потребность или интерес – мотивация – внимание – концентрация – организация. Забывание происходит при разрыве этой цепи. При этом можно выделить три причины разрыва связи между звеньями: 1) отсутствие потребности, интереса или мотивации; 2) недостаток внимания или концентрации; 3) плохая организация материала. Каждая из этих причин может привести к забыванию. Нередко жалобы на плохую память звучат как «я забыл», и мы, стараясь улучшить память, пытаемся преодолеть забывчивость. Как правило, никто не жалуется на то, что он не может запомнить. Все жалуется на то, что забывают уже заученное.

Как часто звучит из уст студента фраза: «Я учил». «Учил – это процесс освоения материала, - говорит педагог, - а следовало выучить». Не выучил - значит не можешь воспроизвести, то есть забыл. Но вот отвечает другой студент, и во время его ответа не выучивший обнаруживает, что он всё помнит. Всё, что он слышит, он узнаёт, как знакомое. Значит, не забыл?

Никогда не спешите выносить своей памяти суровый приговор. Говорите в зависимости от ситуации: «Я не могу сейчас вспомнить, я не обратил внимание, я не зафиксировал в памяти». В этом смысле иногда письменное воспроизведение материала оказывается эффективнее устного, поскольку при этом не только увеличивается время на обдумывание, но и изменяется процесс воспроизведения: можно начать с конца или с середины, с того фрагмента, который окажется в памяти, а к нему подстроятся все остальные. Известен этот приём и в устном воспроизведении: главное начать говорить с чего-нибудь, касающегося темы. Начавшееся воспроизведение, если в нём содержится информация, относящаяся к обсуждаемому вопросу, подобно нити Ариадны, приведёт вас к хранилищу требуемого материала. Таким образом, забывание связано прежде всего с неумением вспомнить или с незнанием того, как вспомнить.

Память не желает удерживать в сознании то, что противоречит установкам личности. Ч.Дарвин признавался, что схватывая на лету всё, что подтверждало его теорию, он в то же время тщательно записывал все факты, ей противоречащие. Он заметил, что все они с необыкновенной быстротой улетучиваются из его памяти.

Иногда трудно понять почему память даёт осечку, даже если она в неплохом состоянии. В этом случае следует искать скрытый мотив. Одна дама не узнаёт на улице собственного мужа. Другая - в самом начале свадебного путешествия теряет кольцо. И оба брака были недолговечны. Наши потери символичны, наши неузнавания красноречивы, наши обмолвки полны значений. Иногда в обмолвках проглядывает нетерпение, иногда затаённое желание, противоположное тому, о чём мы говорим, иногда и невинный мотив, но всегда мотив, а не случайность. За всей забывчивостью и беспечностью отдельных людей кроется и немалая доля пренебрежения к людям.

Другой пример: известно, что плохо воспринимается студентами предмет, пусть даже интересный, но преподаваемый лектором, к которому они испытывают чувство антипатии, неуважения, неприязни. То есть, имеет место отрицательная эмоция, препятствующая восприятию информации. Это в определённой мере является защитной реакцией человеческой психики. Поэтому качество преподавателя следует оценивать в первую очередь в его умении нравиться аудитории.

Но наряду с мотивированным забыванием бывает и немотивированное. У забывания тысячи причин. Каждая причина связана с особыми обстоятельствами, со свойствами и состоянием личности, а сколько в жизни этих обстоятельств, свойств и состояний!

Припоминание является обратной стороной забывания. Оно обеспечивает воспроизведение сохраняемой информации и её поступление в

сознание. Припоминание - не механический процесс, его нельзя отождествлять с простым извлечением из ящика когда-то положенного туда предмета. Это творческий процесс, в ходе которого воссоздаётся ранее воспринятый материал.

Психологами давно подмечено, что возобновление в памяти образов прошлого зависит от того, что человека волнует, беспокоит и тревожит в настоящий момент.

При извлечении из памяти необходимой информации припомните впечатления, эмоции, обстановку, связанные с запоминанием. То, что запоминалось в спокойном состоянии, с трудом воспроизводится при «экзаменационном» стрессе. События, воспринятые в сильном возбуждении, могут в спокойном состоянии оказаться недоступными для воспроизведения. Ключом для припоминания является выбор пробной (подсказывающей) информации, благодаря которой активизируется поиск в хранилищах памяти.

Одним из приёмов припоминания является ассоциация – связь между отдельными представлениями, при которой одно из представлений вызывает другое. Существует три вида ассоциаций: по смежности (когда один образ соединяется с другим благодаря близости по месту или по времени), по сходству (когда одно впечатление вызывает в сознании сходное с ним по какому-нибудь признаку) и по контрасту (одно впечатление вызывает в памяти прямо ему противоположное).

Ассоциации обеспечивают автоматическое, произвольное воспроизведение. Благодаря им материал вспоминается. Однако такого автоматического припоминания для человека недостаточно. Сплошь и рядом приходится активно искать в лабиринте памяти необходимую информацию.

Что бы вы ни пытались вспомнить – имя, номер телефона, местоположение предмета, дорогу, по которой вы шли, или что-нибудь другое – прежде всего мысленно воссоздайте предшествующую первоначальную ситуацию с этими предметами материального мира как можно реалистичнее и ярче. Находясь в такой обстановке, вы сможете реально повторить эту ситуацию, что поможет вам восстановить в памяти нужную информацию. Однако, когда вы впервые начинаете пользоваться этим методом, вам понадобится несколько минут, чтобы успокоиться, расслабиться и представить себя в нужной обстановке. Так что не рассчитывайте на то, что вы немедленно вспомните забытое. Но через некоторое время после практики этот процесс ускорится, и скоро вы сможете моментально восстанавливать необходимую информацию.

Чтобы *вспомнить имя*, необходимо обладателя его увидеть мысленным взором. Представьте, что вы встречаете его впервые. Восстановите в памяти эту первую встречу как можно точнее и ярче. Припомните окружающую обстановку и тех, кто ещё при этом находился. Нарисуйте картину как можно

более подробной, в деталях. Затем поздоровайтесь с этим человеком так же, как и при первой встрече, и внимательно слушайте, как он или она произнесёт вам своё имя.

Для восстановления в памяти *номера телефона* необходимо представить перед собой телефонный аппарат и вообразить, что человек, которому вы собираетесь позвонить, сидит у телефона и ждёт от вас телефонного звонка. Теперь подойдите к своему телефону и откройте свою записную книжку там, где записано имя этого человека. При этом появится номер, или если он неясно виден, начните набирать этот номер, и когда вы будете набирать его, номер проявится.

Если вы недавно записывали номер телефона человека, мысленно представьте себя в этой ситуации. Человек говорит вам номер телефона, а вы его записываете. Обратите внимание на обстановку, в которой вы находитесь. Затем представьте, как вы записываете номер и повторяете его про себя, когда его записываете. Вы чётко увидите перед собой телефонные номер и вспомните его.

В случае, если забыли *куда положили предмет*, необходимо вспомнить, когда в последний раз вы держали в руках этот предмет. Где вы были? Что с ним делали? Мысленно представьте, что вы пользуетесь этим предметом. Затем, когда вы закончили им пользоваться, пронаблюдайте, что вы делали с ним, когда убрали его.

Чтобы *вспомнить дорогу*, представьте, что едете в машине или идёте пешком, как вы это делали в действительности. Не пытайтесь восстанавливать в обратном порядке ваш маршрут, а начинайте с места, откуда вы отправились. Теперь представьте, что вы выходите из начального пункта. Осознайте, что вас окружает, когда вы двигаетесь. Заметьте, куда вы идёте и ищите важные дорожные указатели улиц. Идите по прямым участкам дороги и внимательно смотрите по сторонам, когда поворачиваете. Продолжайте идти, пока не достигните пункта назначения.

Если *не решается задача*, не находится решение, не вспоминается нужная информация, необходимо отложить работу, не насиловать себя. Следует дать устояться, то есть забыть, чтобы вспомнить. Напряжение ослабляется, а в мозговой автоматике продолжается перебор и просмотр в библиотеке подсознания искомых данных.

Для *воспоминания каких-либо сведений из книги* представьте, что вы читаете книгу, держите её в руках и обращаете внимание на её размер, форму и цвет обложки. Начните переворачивать страницы, пока не откроете нужную вам. Затем просмотрите текст до соответствующего параграфа, строки и читайте.

Если необходимо вспомнить ситуацию или событие, то как можно ярче представьте себя в данной ситуации. Обращайте внимание на обстановку, здания, людей вокруг вас. Вы способны всё замечать и слышать.

Первыми исчезают из памяти имена и фамилии, за ними существительные, затем прилагательные и глаголы. Почему мы быстро забываем имена и фамилии? Они не связаны ни с какой последовательностью. Наше представление о лицах и вещах гораздо меньше связано с их названиями, чем с их свойствами. Чувственный образ для мозга важнее, чем их символ. Человек забывает название не оттого, что у него стирается след этого названия, а оттого, что нарушается механизм, связывающий наименование вещи с её названием, конкретное с абстрактным.

Извлечение из памяти слов-наименований требует в шесть раз больше времени, чем слов, отражающих явления-качества, и в полтора раза больше, чем слов-действий. «Ногу» и «ботинок» вспомнить труднее, чем «бег» или «синеву».

Не следует жаловаться на свою память. Слабая память – это зачастую слабое внимание. Следует сконцентрироваться на необходимой информации. Вы очень много знаете, у вас хороший слух, зрение. Жаловаться можно только на себя!

Хорошо тренируется слуховая память путём повторения сказанного диктором по радио или телевидению с интервалом в несколько секунд, как это делает переводчик-синхронист. Учите наизусть стихи, максимы, афоризмы, но регулярно каждый день и через пару месяцев почувствуете результаты.

Многие люди путают *рассеянность* с плохой памятью. Но это совершенно разные вещи. Люди, обладающие исключительной памятью, тоже могут быть рассеянными. Человек рассеян, если мысли его перескакивают с одного на другое или легко отвлекаются в разных направлениях. Один из симптомов рассеянности – невнимательность. Если вы что-либо делаете механически, то тут же забываете. Маленькие ежедневные действия не привлекают нашего внимания, оно занято чем-то другим. Вы выходите из дома и начинаете беспокоиться, заперта ли дверь, выключены ли плита и утюг, потому что проделали это бессознательно. Чтобы избавиться от привычного автоматизма движений, вы должны научиться осознавать свои действия.

Борьбу с рассеянностью следует начинать с твёрдой решимости на всё обращать внимание, думать о том, что вы делаете. При этом, первое необходимое условие – *пауза*. Переключите свой мозг на сознательный режим работы. Прежде чем направиться куда-либо, остановитесь на мгновение, сделайте паузу, оглядитесь по сторонам и задайте себе главные вопросы: «Куда я иду? Что мне нужно?» Тогда вы ничего не забудете взять с собой. Второй принцип – это умение сосредоточиться на настоящем моменте.

Благодаря сосредоточению, вы станете более собранными. Третий принцип – предвосхищение. Избегать отвлекающих моментов можно убрав со стола лишние вещи, не имеющие отношения к работе. Одним из способов сохранения нужного течения мыслей является избегание отклонения от темы. Четвёртый принцип – незамедлительное действие. Сделайте это сейчас, пока думаете об этом. Положите нужные вещи рядом с сумкой сразу же как только подумали о них. Не откладывайте это на потом, и вы избежите неприятных последствий рассеянности.

Описанные выше методы и приёмы вовсе не исчерпывают всех возможных и индивидуально пригодных средств совершенствования памяти. Поэтому подход к ним не должен быть формальным. В «Школе эйдетики» (эйдос с греческого - образ) предлагается 26 методов по улучшению памяти и многочисленные упражнения к ним. Все без исключения методы эйдетики основаны на конкретно-образном мышлении.

При подборе того или иного метода для тренировки памяти необходимо основываться на знании как механизмов памяти вообще, так и особенностей лично своей памяти. Обязательно следует учитывать индивидуальные природные данные: задатки, склонности, способности, степень развития основных органов чувств. Кроме того, использование любого метода улучшения памяти, раскрытия её скрытых от нас ресурсов, не исключает некоторой гибкости, пластичности и приспособляемости лично к себе.

Есть много способов и путей развития памяти и желательно их опробовать на самом себе. Побольше увлекаться и заинтересовываться. Мы учимся тогда, когда это забавно. Ищите восхитительные и интересные стороны того, что вам нужно изучить. Валяйте дурака. Экспериментируйте.

Больше читайте. Чтение – прекрасная тренировка ума, развивающая устойчивость внимания и живость воображения. Учите ваше воображение быть более отзывчивым. Старайтесь создавать устойчивые образы того, что вы слышите, видите, осязаете, пробуете на вкус и ощущаете.

Педагоги делят процесс обучения на три основных этапа: знания, умения и навыки. Если это касается развития памяти, то следует отметить, что знание приёмов запоминания и процессов, происходящих при этом в коре головного мозга, почти не даёт эффекта на практике. Так, человек, знающий, как нужно плыть, оказывается беспомощным в воде, если предварительно усердно не тренировался.

Умение применять приёмы на практике значительно увеличит ваши возможности, но эффект будет очень не постоянным. Вы не приобретёте уверенности в себе и время от времени вас будет постигать неудача. Навык – это автоматическое выполнение необходимых операций, не задумываясь. Чтобы память работала с высокой производительностью, нужно добиться

твёрдых навыков в выполнении определённых приёмов запоминания, сохранения и воспроизведения нужной вам информации.

Вы сможете считать свою память надёжным помощником только тогда, когда в результате систематических тренировок вы доведёте до автоматизма умение применять приёмы в практической деятельности.

10.10 Литература

- Алдер Г. Техника развития интеллекта. – СПб.: Питер, 2001. – 192 с.
- Андреев О.А., Хромов Л.Н. Тренировка внимания. – Мн.: Университетская, 1997. – 205 с.
- Вуджек Т. Тренировка ума. Упражнения для развития повышенного интеллекта. – СПб.: Питер Пресс, 1996. – 288 с.
- Гарибян С.А. Школа памяти. – М.:Цицero, 1992. – 62 с.
- Де Луи М. и Э. Как научиться быстро читать. – М.: Вече, 1998. – 304 с.
- Джелали А. Секреты Наполеона. Память. Внимание. Скорочтение. – Х.: Харьков, 1995. – 160 с.
- Как научиться быстро читать /Сост. А.Шилин. – Мн.: Харвест, 1998. – 272 с.
- Как улучшить свою память /Сост. А.Е.Польской. – Мн.: Харвест, 1998. – 336 с.
- Коваль С.Ю. Начало пути к себе. Развитие памяти. – Днепропетровск, 1991. – 48 с.
- Корсаков И.А., Корсакова Н.К. Хорошая память на каждый день. – Д.: ЧИКФ, 1998. – 464 с.
- Кузнецов О.А., Хромов Л.Н. Быстрое чтение. – М.: Наука, 1976. – 48 с.
- Матюгин И.Ю. и др. Как запоминать лица. – Д.: Сталкер, 1997. – 432 с.
- Матюгин И.Ю. и др. Как запоминать слова. – Д.: Сталкер, 1997. – 442 с.
- Матюгин И.Ю. и др. Как запоминать цифры. – Д.: Сталкер, 1997. – 444 с.
- Матюгин И.Ю. и др. Как развивать внимание. – Д.: Сталкер, 1997. – 432 с.
- Матюгин И.Ю. и др. Как развивать память. – Д.: Сталкер, 1997. – 442 с.
- Мельник В.М. Искусство быстрого и интенсивного чтения. – К.: Знание, 1990. – 48 с.
- Непомнящий Н.Н. Люди – феномены. – М.: АиФ-Принт, 2000. – 284 с.
- О'Киффи Д. Семидневный курс тренировки ума. – М.: Золотой телёнок, 1997. – 256 с.
- Сергеев Б.Ф. Тайны памяти. – М.: Мол. гвардия, 1981. – 272 с.
- Скотт Д. Сила ума: Описание пути к успеху в бизнесе. – К.: ПИКО, 1991. – 195 с.

11 ПРОФИЛАКТИКА НЕРВОЗНОСТИ, ПЕРЕУТОМЛЕНИЯ И УСТРАНЕНИЕ ИХ

Дорожите счастьем, дорожите.
Замечайте, радуйтесь, берите
Радуги, рассветы, звёзды глаз –
Это всё для вас, для вас, для вас.

Э.А.Асадов

11.1 Душевное спокойствие и ощущение счастья

Американский специалист в области самосовершенствования и преодоления стресса Р.Карлсон утверждает: для того, чтобы жить в гармонии с окружающим миром, ощущать внутреннее, душевное спокойствие и счастье, необходимо следовать двум заповедям: не переживайте по пустякам; всё это мелочи жизни.

Он предлагает развить в себе способность несмотря ни на что всегда воспринимать жизнь как источник радости и наслаждения. Слишком многие посвящают свою жизнь суете по мелочам, а красота, великолепие, счастье и сладость жизни проплывают, к сожалению, мимо. Независимо от того, кто вы и чем занимаетесь, самое главное – помнить о том, что нет ничего важнее ощущения счастья и внутреннего спокойствия как вашего собственного, так и любимых вами людей.

Симптомами душевного спокойствия являются: склонность думать и поступать спонтанно, а не опираясь на прошлый опыт; явная способность наслаждаться каждой минутой; отсутствие желания судить себя, близких, конфликтовать, толковать чужие поступки; потеря способности тревожиться; частые и яркие мгновения восторга;частливое чувство соединённости с другими людьми и с природой; частые приступы сердечной улыбки; всё повышающаяся чувствительность к любви, выражаемой другими, в сочетании с неудержимыми позывами к её выражению; всё углубляющееся желание предоставить событиям идти своим чередом вместо того, чтобы управлять ими и торопить их.

Реальность такова, что по-настоящему неотложных дел практически не существует. Лишь очень незначительная часть наших профессиональных дел подпадает под категорию неотложных. Если хорошо организовать работу, всё будет выполнено в надлежащие сроки.

Даже самый счастливый на земле человек не может быть счастлив постоянно. В действительности даже счастливчики подвержены плохому настроению, и их так же не минуют ни проблемы, ни разочарования, ни душевные муки. Разница между счастливым и несчастливым человеком заключается не в том, насколько часто им бывает плохо, и даже не в том,

насколько плохо, а в их отношении к плохому настроению. Когда вам будет плохо, не пытайтесь бороться со своим настроением, просто попробуйте расслабиться. Всё приходит и уходит, в том числе плохое и хорошее. Знайте, что если вы проявите благородство и снисходительность по отношению к собственным отрицательным эмоциям, они покинут вас наверняка. Расслабление подразумевает спокойную реакцию на любые драматические события. Гораздо полезнее думать о расслаблении как об отдыхе для души, причём регулярном, а не откладывать его на будущее.

Наше душевное спокойствие во многом определяется способностью жить настоящим. Независимо от того, что произошло вчера или что может произойти и не произойти завтра, настоящее всегда с нами! Марк Твен пишет: «За свою жизнь я пережил множество неприятностей, но лишь некоторые из них имели место в действительности». Мы не знаем, что произойдёт, мы лишь думаем, что знаем. Зачастую мы ни из чего лепим проблему. В голове проносятся страшные сценарии, опять же выдуманные нами. В большинстве случаев мы ошибаемся. Если же мы сумеем сохранить хладнокровие и трезво рассмотреть все возможные варианты развития событий, в итоге всё может обернуться к лучшему. Настоящее – единственный момент, который мы имеем в своём распоряжении и который мы в состоянии контролировать. Ни одному из нас не гарантировано, что он будет завтра в этой жизни.

Многие из нас привыкли откладывать счастье на потом, которое вырисовывается очень туманно. Мы говорим себе, что будем счастливы, когда окончим школу, вуз, получим первую работу, повышение по службе, женимся, появятся дети, внуки и так без конца. А тем временем жизнь идёт. И поверьте, нет лучшего времени для счастья, чем настоящее. Если не сейчас, то когда же? Ваша жизнь всегда будет наполнена испытаниями. Поэтому лучше всего признать этот факт и постараться быть счастливым прямо сейчас, не откладывая на потом.

Наиболее разрушительной для человека является тенденция к концентрации внимания на том, что хочется, а не на том, что имеется. Причём не имеет никакого значения имеем ли мы мало или много. Мы постоянно расширяем список своих желаний, что гарантирует нам вечную неудовлетворённость. Когда заветное желание становится явью, на его место тут же встаёт следующее. Мы постоянно чего-то хотим. Если наше желание не осуществляется, мы продолжаем думать обо всём, чего лишены, - и состояние неудовлетворённости неизменно сопровождает нас. Если же мы получаем то, что хотим, наше сознание мгновенно разворачивается в сторону новой мечты. Итак, даже имея то, чего мы так жаждали, мы всё равно остаёмся несчастными. Выходит счастье не достигается одним лишь выполнением желаний.

Для того чтобы чувствовать себя счастливым следует сместить акцент нашего мышления с желаемого на имеющееся. Вместо того чтобы желать изменения характера супруги, постарайтесь сосредоточиться на её достоинствах. Вместо жалоб на низкий уровень своей зарплаты будьте благодарны тому, что вы имеете работу. Список подобных возможностей неисчерпаем. Каждый раз, когда заметите за собой, что начинаете впадать в меланхолию и желать, чтобы жизнь была другой, остановитесь, сделайте глубокий вдох и задумайтесь о том, за что можно поблагодарить судьбу. Если вы станете думать о том, что имеете, жизнь покажется вам гораздо интересней. И возможно, вы наконец испытаете чувство удовлетворения. В итоге вы получите гораздо больше, чем имеете. Развивайте в себе способность быть благодарными тому, чем вас наградила жизнь. Мы очень часто не дорожим тем, что имеем, лишаем себя радости находить удовольствие в том, чем мы занимаемся в данный момент. Жизнь – это вовсе не то, что нам хотелось бы видеть. И чем скорее мы смиримся с этим фактом, тем скорее наступит покой в наших душах. Можно и нужно быть счастливым, обладая тем малым, что вы смогли приобрести по жизни.

Терпение добавляет вашей жизни лёгкости и миролюбия. И для внутреннего покоя это совершенно необходимо. Во взаимоотношениях с родителями, детьми, начальством, трудным человеком прежде всего нужно запастись терпением, если вы действительно не хотите переживать по пустякам. Одно лишь намерение быть терпеливым мгновенно укрепляет вашу способность к терпению.

Добрая половина неприятностей жизни была бы устранена, если бы люди помнили, что *молчание* – золото, когда мы раздражены или раздосадованы. Не говорите ничего, когда вы чувствуете приступ раздражения. Молчите, пока не почувствуете, что вполне овладели собой. «Молчание, - говорит В.Циммерман, - самый надёжный ответ на все нападки наглости, пошлости или зависти».

Для обретения душевного спокойствия следует исключить из своей жизни такое понятие, как *упрямство*. Поставив перед собой цель стать более гибким, вы обнаружите потрясающие вещи: вы станете более спокойным и уравновешенным, причём ваша творческая продуктивность совершенно не пострадает. Более того, она даже возрастёт, поскольку вам не придётся тратить энергию на огорчения и беспокойства. В конце концов вы принесёте облегчение и окружающим.

Мы так легко поддаёмся обиде и негодованию в ответ на несправедливый упрёк, непонимание или иное болезненное для нас событие. Поддаваясь собственному гневу или обиде, мы мысленно превращаем пустяк в проблему. *Гнев* является одной из тех иссушающих эмоций, которые напрасно забирают наши силы. Вместо того, чтобы позволить гневу целиком

поглотить вас, намного полезнее направить энергию на принятие конструктивных решений. Постоянно сердитые люди только укрепляют свои враждебные позиции. Повышение голоса или даже крик во время приступа гнева вызывает обратную связь, делает вас ещё более сердитыми. Следует иметь в виду, что когда человек начинает злиться, его энергетическая оболочка становится легко ранимой и слабой.

Когда великий Сократ замечал в себе расположение к гневу, он обуздывал себя, начиная говорить *тихим голосом*. Медленная и мягкая речь уменьшает гнев. Гнев и ярость съедают нас изнутри, снижают нашу продуктивность. Нашими мыслями и эмоциями можно руководить. Если вы хотите жить в согласии с самим собой, вы должны понять, что собственную правоту ни в коем случае нельзя ставить выше счастья. А путь к счастью лежит именно в протянутой к примирению руке. Инициировав *примирение*, вы заметите, что к вам относятся с большим уважением и любовью. Вы получите моральное удовольствие оттого, что сделали всё от вас зависящее во имя сохранения мира и покоя. Когда ваша супруга или друг огрызается на вас, постарайтесь понять, что это всего лишь всплеск эмоций, а в глубине души этот человек любит вас.

Для многих людей причиной раздражительности и недовольства жизнью является неспособность понять поведение других. Нас почему-то особенно возмущает недостойное на наш взгляд поведение или поступок другого человека. Присмотритесь – возможно за ширмой бесцеремонного поведения скрывается несчастный, взволнованный человек, требующий и умоляющий о сострадании. Представив другого человека невинным, мы сразу же попадаем под действие сострадания.

Возьмите, к примеру, вашу ссору с шефом, допущенную вами ошибку, упущенную вами возможность, неудачу на работе – велика вероятность того, что через год всё это будет казаться вам ерундой, эпизодом в вашей жизни. По прошествии определённого времени многие вещи, из-за которых приходилось волноваться, вызывают в нас недоумение и смех. Мы склонны преувеличивать значение событий, раздувая из мухи слона. Мы забываем о том, что жизнь не так плоха, как нам представляется. Забываем и о том, что именно мы являемся авторами собственной мыльной оперы под названием «жизнь». Не следует тратить силы на злость и раздражение. Лучше использовать их на приятное времяпрепровождение.

Мы допускаем ошибку, начиная жалеть себя и других, полагая, что жизнь должна быть справедливой или когда-нибудь такой стать. Нет, жизнь несправедлива как сейчас, так и в будущем. Однако, признавая факт несправедливости жизни, мы проникнемся состраданием к себе и другим. А сострадание – чувство проникновенное, оно несёт в себе любовь и доброту.

Оно поможет вам избавиться от жалости к себе и вдохновит на активные действия.

Когда вы чувствуете, что не успеваете угнаться за ситуацией, не заставляйте себя засучивать рукава и пытаться всё успеть, лучше расслабиться, сделать несколько глубоких вдохов или прогуляться. Мы так серьёзно относимся к поставленным целям, что забываем о прелести расслабления и удовольствий. Первым шагом к достижению внутреннего покоя является осознание того факта, что большинство трудностей мы сами переводит в разряд аварийных. Помните, что даже если ваши планы несколько нарушены, жизнь всё равно продолжается. Повторяйте себе: «Жизнь – это не пожар, не чрезвычайное происшествие». Если вы хотите быть счастливым, совсем не обязательно ставить себе целью выполнить всё, что только можно, но вместо этого нужно установить для себя планку на том уровне, где вы можете испытать удовлетворение от того, что вы многого добились.

Чего в жизни нельзя избежать – так это неодобрения со стороны некоторых окружающих. У каждого человека имеется своё видение проблем, свои принципы, с помощью которых он оценивает жизнь и очень редко они совпадают с другими людьми. Мы нервничаем, раздражаемся, злимся, когда окружающие отвергают наши идеи или взгляды. Чем скорее мы смиримся с невозможностью удовлетворить пожелания всех окружающих, тем легче станет наша жизнь. Вместо того, чтобы сражаться и навязывать всем свою точку зрения, примите за должное их неодобрение. Мы формируем собственное мнение и потом всю жизнь ищем ему подтверждения. Закрываясь от всего, что противоречит нашим убеждениям, мы создаём условия для внутреннего стресса. Зашоренное сознание пребывает в вечной борьбе с инакомыслием. Мы забываем о том, что все в равной степени убеждены в собственной правоте. Хотя бы в течение нескольких минут каждый день читайте книги или статьи, в которых излагаются точки зрения, отличные от ваших.

Отдав что-то, вы испытываете удовольствие, пусть даже дар будет совсем не дорогим. Величайший смысл бескорыстия состоит в том, что оно несёт покой и удовлетворение в вашу жизнь. Каждый акт доброты награждает вас положительными эмоциями и напоминает о важнейших жизненных ценностях – участии, доброте, любви. Один из древних мыслителей сказал: «Щедрость сама по себе награда». Отдавая, вы одновременно получаете. Кстати, то, что вы получаете, прямо пропорционально щедрости вашего дара. В выигрыше остаются все, но главным образом вы.

Чтобы быть человеком уравновешенным, следует всё-таки предпочитать доброту правоте. Если вы будете настаивать на своей правоте, за это придётся заплатить ценой душевного покоя. Невозможно чувствовать себя хорошо в

ущерб кому-то. Когда вы ставите перед собой цель помочь другому, разделить с ним радость успеха, вы оба пожинаете плоды положительных эмоций.

Когда вы совершаете что-то хорошее ради другого человека, вы замечаете (если вы, конечно, достаточно чувствительны к своим ощущениям), какой покой разливается в вашей душе. Подобно тому, как физическое упражнение способствует вашему хорошему физическому самочувствию, акты доброты и любви дают эмоциональный подъём. Награда вам за ваши добрые дела – сознание того, что вы их совершили. Не нужно ждать в ответ даже слова «спасибо».

Вспомним старую поговорку: «Каждое съеденное яблоко отодвигает визит к врачу». Применительно в любви это можно перефразировать следующим образом: «Каждый день с думой о любви отодвигает раздражительность». Следует почаще воскрешать в памяти образ любимого человека для обретения внутреннего спокойствия и равновесия. Совершенно неважно, кто будет этим человеком, главное, чтобы мысль была сориентирована на любовь. Как только образ дорогого человека обретёт ясные очертания, мысленно пошлите ему пожелания исполненного любви дня.

Чувства внутреннего покоя и благодарности равнозначны. Достаточно поблагодарить жизнь за каждый подаренный день, чтобы испытать душевный комфорт. Если вы проснётесь утром с чувством благодарности в душе, вам просто не удастся испытывать какие-то противоположные чувства. Хотя бы раз в день поблагодарите кого-нибудь.

Если вы посмотрите на окружающих вас людей как на самих себя, адресуете им тёплый взгляд и добрую улыбку, вам станет гораздо легче на душе. Вы поймёте, что окружающие во многом похожи на вас, у них тоже есть семьи, любимые, заботы, пристрастия, волнения и т. п. Вы также заметите, как добры и благородны люди, если им протянуть руку дружбы и участия. Вы увидите, что люди по природе своей невинны. Неблаговидные поступки, которые им приходится совершать, проистекают лишь из обстоятельств. А вместе с этим пониманием в душе вашей разольётся глубокий покой.

Когда мы в хорошем настроении, жизнь предстаёт исключительно в радужном свете, проблемы перестают казаться неразрешимыми, взаимоотношения с окружающими вызывают лишь положительные эмоции, общение складывается необычайно легко. Даже критика воспринимается не так болезненно. И наоборот, стоит плохому настроению завладеть вами, как жизнь приобретает мрачный оттенок. Неудачи рассматриваете, как личную обиду, перестаёте понимать окружающих, трактуя любые их действия как злонамеренные.

Избавиться от обиды, почувствовать себя легко и спокойно поможет настойчивое самовнушение: «Забыть, забыть и никогда этого не вспоминать!» Можно вспомнить и ещё раз прочесть высказывание специалиста дальнего

зарубежья А.Бальфура: «Самое лучшее, что можно дать врагу, - это прощение, противнику – терпимость, другу – ваше сердце, ребёнку – добрый пример, отцу – почтение, матери - такое поведение, которое заставит её гордиться вами, самому себе – уважение, всем людям – милосердие».

Что можно сделать, чтобы исправить плохое расположение духа? Адьюнкт–профессор психологии Мичиганского университета Рэнди Ларсен в течение 10 лет изучал эту проблему и выявил целый ряд способов (более или менее эффективных), с помощью которых *можно поднять настроение. Наиболее эффективными из них считаются* следующие:

- активный поступок, который решит проблему: сделайте нечто конкретное, чтобы снять проблему в самом начале депрессии. Лучшее лекарство от беспокойства есть действие. Совершайте поступки;

- переоценка: переосмыслите создавшуюся ситуацию, чтобы понять, сколько отрицательных и сколько положительных моментов она содержит;

- размышление об успешных делах: вспомните о других делах, которые идут хорошо;

- самопоощрение: прогуляйтесь, например, по магазинам и купите себе что-нибудь или поужинайте в ресторане;

- намерение проявить ещё большее усердие: «Оказывается, стоит только подумать о будущем и о том, как избежать подобной ситуации в дальнейшем, и ваше настроение сразу же улучшается», - пишет Р.Ларсен;

- сравнение с худшим: подумайте о других людях, чьи проблемы ещё сложнее, чем ваши. «Может быть, это и нехорошо..., но зато помогает»;

- оцените собственное прошлое: сравните вашу нынешнюю ситуацию с другой, в которой вы оказывались раньше;

- составьте список всего, о чём вы беспокоились вчера, на прошлой неделе, в прошлом году. Посмотрите, принесло ли ваше беспокойство хоть какой-нибудь положительный эффект. Отметьте также процент реализации дурных предчувствий. Скорее всего, статистика ошеломит вас и приведёт в чувства;

- задайте себе вопрос: «Как выглядит самое наихудшее, что может стрястись со мной в данной ситуации?»

Менее эффективные способы улучшить настроение: выход в общество и выпивка: и то, и другое помогает быстро поднять настроение, но на короткий срок; физическая нагрузка: физическая активность лучше всего поднимает настроение у ведущих сидячий образ жизни и в меньшей степени у постоянно тренирующихся.

Неэффективные способы снятия чувства беспокойства:

- «выпускание паров» - слёзы и крик. «Поплачьте, когда вам грустно и печально; кричите, когда вы злитесь и раздражены. З.Фрейд это называл «катарсисом». Однако это не очень помогает», - отмечает Р.Ларсен;

- развлечения – смотреть телевизор или кинофильмы, читать журналы и книги;

- уединение: когда вы остаётесь один на один со своими тревогами, страхами, как правило, они вас подчиняют себе. «Одиночество – плохая идея, - замечает Р.Ларсен. – От него настроение ухудшается, и очень быстро»;

- фатализм: люди, которые считают, что в создавшейся ситуации ничего поделать нельзя, всегда пребывают в плохом расположении духа. Нельзя мириться с плохим настроением и не пытаться его переломить;

- возложение вины за свои неудачи на других: по мнению Р.Ларсена, это «плохой способ» - вы пересматриваете события с целью найти виновников своих неудач. «При этом плохое настроение надолго остаётся с вами».

Люди не сознают, что их настроение переменчиво. Жизнь никогда не бывает настолько плоха, насколько она кажется вам таковой, когда вы в плохом настроении. Плохое настроение – плохой попутчик в размышлениях о жизни. Если перед вами стоит проблема, оставьте её разрешение до тех пор, пока ваше эмоциональное состояние не выправится. Будьте счастливы в хорошем настроении и снисходительны к себе – в плохом.

Мы злимся и раздражаемся буквально из-за всего. Причина чрезмерной напряжённости в том, что мы не желаем принять жизнь отличной от наших ожиданий. Проще говоря, мы хотим, чтобы всё происходило по-нашему, а на самом деле происходит иначе. Лучше всего это выразил Б.Франклин: «Наша ограниченная перспектива, наши надежды и страхи становятся нашим мерилем жизни, и когда обстоятельства не укладываются в очерченные нами рамки, они становятся нашими трудностями». Мы всю жизнь желаем, чтобы вещи, люди, события совпадали с нашими представлениями, но, когда этого не происходит, мы сопротивляемся и страдаем. Примите жизнь такой какой она есть и вы ощутите свободу. Вы должны проявить желание измениться, стать более легкомысленным. Не ожидайте, что люди будут настроены дружелюбно по отношению к вам. Тогда, если вы встретитесь с подобными настроениями, вас это уже не смутит.

Когда вы почувствуете, что начинаете злиться, сделайте долгий глубокий вдох и произнесите про себя цифру один. Затем сделайте глубокий выдох, одновременно расслабив все мышцы. Повторите тот же процесс, но уже с цифрой два, и так хотя бы до 10 (если вы сильно разозлены, продолжайте счёт до 25). Суть этого метода в том, что вы очищаете сознание выполнением мини-версии упражнения по медитации. Сочетание счёта с глубоким дыханием настолько расслабляет, что по окончании упражнения уже невозможно злиться. Повышенное содержание кислорода в лёгких и временный разрыв между тем, как вы начали злиться, и моментом, когда вы закончили упражнение, помогает вам переосмыслить случившееся таким образом, что проблемная ситуация начинает казаться ерундой. Это

упражнение одинаково эффективно как в условиях стресса, так и при раздражении. Как только вы почувствуете, что нервы начинают сдавать, начинайте считать.

Подсчитано, что человек продумывает в среднем 50.000 мыслей ежедневно. Некоторые из этих мыслей продуктивны и полезны. К сожалению, немалую долю составляют отрицательные эмоции: злость, страх, пессимизм, беспокойство. Следует научиться игнорировать их – отвергать, относиться менее серьёзно, совсем не серьёзно. Всё дело в том, что мысль всегда возвращается к вам в виде чувства: между мыслью и чувством существует прямая связь. Чтобы испытать чувство, нужно прежде вызвать в сознании мысль, которая породит это чувство. Попробуйте разозлиться, не подумав прежде об этом! А теперь испытайте грусть без мыслей о грусти, зависть без мыслей о зависти. Вы не сможете этого сделать – это невозможно. Несчастье не существует и не может существовать само по себе. Несчастье – это чувство, которое сопровождает наши негативные мысли о собственной жизни. В отсутствии таких мыслей несчастье не появится. Выходит вызвать негативные эмоции могут лишь негативные мысли. Напомните себе о том, что не жизнь мрачная, а ваши мысли о ней. Это будет вашим первым шагом на пути к счастью. Ведь мы ставим перед собой задачу добиться душевного равновесия. Если в вашей голове родилась мысль – это всего лишь мысль, не более того. Она не может обидеть вас без вашего на то согласия. Игнорируя или отвергая мысль о негативном, вы заметите, что тем самым открываете дорогу мыслям о хорошем. А уж ваши мудрость и здравый смысл подскажут, что делать дальше.

Когда поймаете себя на мысли, что пытаетесь совать свой нос в чужие дела, остановитесь и поблагодарите себя за проявленную мудрость и скромность. К тому же вы обнаружите, что высвободили много сил и времени для того, чтобы оказать действительную помощь, в которой на самом деле нуждаются. Стратегия «не лезь не в своё дело» позволяет исключить из своей жизни сплетни, пересуды, придирчивость и перешёптывания за спиной.

Французский философ и учёный Б.Паскаль сказал: «Все проблемы происходят из неспособности человека посидеть в тихом одиночестве». Покой в мыслях есть основа внутреннего равновесия. Полная остановка бега мыслей – конечная цель многих восточных духовных школ. Существует немало методик успокоения мысли – как, скажем, глубокое дыхание, размышление, созерцание, визуализация, медитация, йога.

Способы и техники остановки бега мыслей условно можно разделить на три большие группы : вытеснение мыслей; концентрация внимания на каком-то объекте; сознательное подавление бега мыслей.

Поток беспорядочных мыслей в нашей голове можно заменить на многократное повторение одной и той же фразы или определённого

звукосочетания. В восточных духовных школах подобные звукосочетания типа «о-о-у-м-м» или «оум-мане-падве-хуум» называются «мантры». Если одну и ту же мантру повторять очень долго, буквально в течение нескольких часов, то можно, как утверждают йоги, перейти в изменённое состояние сознания, в котором у человека начинают проявляться его необыкновенные способности. Примерно так же действуют молитвы в христианстве.

Широко используется на востоке метод концентрации внимания, с помощью которого сосредотачивается внимание и непрерывно наблюдается какой-то предмет или процесс. Это может быть точка на стене, картинка или рисунок, а может быть дыхание, пульс, тиканье часов и т. д. Необходимо просто смотреть или ощущать, не переводя полученные ощущения в слова.

Метод подавления мыслей включает в себя множество самых разных образов, позволяющий избавиться от бега мыслей в голове. Можно представить себе картинку, что вы берёте полотенце и «вытираете» им все мысли у себя в голове. Или выметаете веником, или подавляете блином от штанги свои мысли. Образы могут быть любыми. Важно только, чтобы они не сопровождалась в мыслях словами или фразами. Все размышления нужно подавлять или изгонять, а управление образами развивать. Научитесь хотя бы на 2-3 минуты полностью останавливать бег мыслей.

Известно, что одним из основных источников стресса в нашей жизни являются наши проблемы. В определённой степени это верно. Однако уровень стресса, которому мы подвергаемся, в большей степени зависит не от самих проблем, а от нашего отношения к ним. Другими словами, насколько мы драматизируем наши проблемы. Если спокойно, уравновешенно рассматривать проблемы: как неизбежную часть нашей жизни, как потенциальных учителей, как жизненный урок, их груз словно сваливается с наших плеч. Настоящее счастье наступает не тогда, когда исчезают все проблемы, а когда мы изменяем своё отношение к ним, когда мы видим в них источник дополнительных знаний, возможность выработки терпения. Проблемы могут научить нас быть терпеливыми, спокойными и благородными.

Наши разочарования рождаются от двух обстоятельств. Если нам хорошо, мы хотим, чтобы удовольствия были бесконечными. Но так не бывает. Испытывая боль, мы хотим, чтобы она прошла немедленно. Как правило, и такого не бывает. Несчастье и есть результат противостояния ходу событий. В этом смысле очень полезно осознать, что жизнь представляет собой череду сменяющих друг друга событий. Время не стоит на месте. Когда вы радуетесь, будьте готовы к тому, что, как бы ни было прекрасно счастье, оно рано или поздно сменится другим состоянием. И, встречая это новое состояние, вы уже не испытаете разочарования. Точно так же отнеситесь к

боли и печали, знайте, что они тоже не бесконечны. Такое отношение к жизни поможет вам сохранить выдержку в момент сильного испытания.

Каждый из нас видит жизнь такой, какой хочет видеть. Если вы будете выискивать лишь уродство, его вы найдёте в изобилии. Если стремитесь уличить других в недобросовестности, мрачно смотрите на собственные перспективы и мир в целом, вас нельзя обвинить в необъективности. Но верно и противоположное. Если вы постараетесь увидеть необычное в заурядном, вам это удастся без труда. Обратите внимание на свою жизнь. Она прекрасна и удивительна. Нас окружает так много чудес, за которые мы должны ей быть благодарны.

Мы откладываем на потом то, что надлежит делать сейчас – говорить людям о своей любви, проводить время наедине с собой, посещать любимых друзей, ходить на прогулки, писать душевные письма, читать, слушать любимую музыку, получать удовлетворение от жизни. А жизнь слишком сложная штука, чтобы относиться к ней чересчур серьёзно. Проживите день так, как будто он последний.

11.2 Эффективный отдых

Работа неизбежно приводит к утомлению, которое характеризуется прежде всего снижением трудоспособности и уменьшением физической сопротивляемости организма к различным заболеваниям. В зависимости от состояния нервной системы у каждого человека сроки наступления утомления разные. Не рекомендуется доводить себя до глубокого утомления, так как восстановление нервных запасов может происходить в течение нескольких дней. Очень полезно чередовать различные виды деятельности и чтение, требующие различной степени концентрации внимания и задействовании разных отделов мозга. Например, попеременно читать книги разного характера: научный труд, популярную литературу, художественное произведение и т. д., а не одну книгу с утра до вечера. Известно, что при чтении той или иной информации постепенно накапливается усталость и необходимое для усвоения материала внимание рассеивается. Поэтому следует помнить, что внимание нуждается в отдыхе. Лучшим способом отдыха служит переключение внимания с одного объекта на другой.

У известного французского писателя и философа Вольтера, который отличался большим трудолюбием, было пять письменных столов. Он по порядку подходил то к одному, то к другому: оставлял трагедию, чтобы трудиться над романом; покидал роман, чтобы писать историю; составлял план комедии, отвечал на письмо и возвращался опять к трагедии. Эффективным отдыхом (и в то же время действенным способом мобилизации внимания) может быть упражнение на переключение внимания с учётом его

направленности и участия различных чувств. Посмотрите, например, на свой рабочий стол, затем вспомните запах сирени, трель соловья, звон гитары, приятную для вас встречу, зимний пейзаж, потом пляж на летнем морском берегу, известного актёра или литературного героя и т. д. Такое упражнение легче выполняется с закрытыми глазами и в расслабленном состоянии.

Каждому из нас трудно сосредоточиться при господствующих неприятных мыслях. Поэтому очень важно уметь создавать себе нужное, хорошее настроение. Любую работу надо стремиться делать интересной и выполнять её охотно, с хорошим настроением даже с улыбкой.

Для отдыха, равным образом как и для воспитания внимания, весьма желательными оказываются упражнения и рекомендации из учения хатха-йоги. Так, например, одним из эффективных йоговских приёмов отдыха и самогипноза является созерцание точки. Повесить на стену нарисованную на белой бумаге чёрную точку диаметром около трёх сантиметров (или белую - на чёрном фоне), созерцать её с расстояния около 5 м минут 10 – 20.

Древние буддийско-йоговские методы самогипноза позволяют, как утверждают йоги, быстро избавиться не только от нервного перенапряжения и головной боли, но и от насморка, особенно если при этом ещё дышать попеременно то через одну, то через другую ноздрю. Один из методов самогипноза – созерцать собственный пуп или грудину. Через некоторое время наступает состояние отрешённости, близкое к нирване (состояние высшего блаженства, полного покоя).

Избавиться от навязчивого воспоминания о неприятных событиях поможет нижеприведенное упражнение. Выберите время, сядьте спокойно и подумайте о чём-то прекрасном. Вдыхайте глубоко, а затем выдыхайте так медленно, насколько это возможно. Когда вы почувствуете, что расслабились в достаточной степени, подумайте о неприятных событиях. Наберите побольше воздуха в лёгкие и медленно выдохните вместе с воздухом всю болезненную информацию о них из своей памяти.

В настоящее время учёные интенсивно занимаются биохимией сна, одна из их целей – помочь людям, страдающим нарушениями сна. Существуют различные виды нарушений сна. Если человек просыпается ночью и не может снова заснуть, то говорят о прерывистом сне. Если же человек очень устал и тем не менее не может заснуть, то это называют бессонницей. Нарушения сна имеют и чисто индивидуальные особенности.

Надо отметить тот факт, что у разных людей потребность во сне разная. Предполагают, что 8-часовой сон – это приобретённая привычка, а врождённый ритм состоит в чередовании сна и бодрствования через каждые 4 часа. Немало незаурядных людей смогли приучить свой мозг отдыхать очень короткое время: И.П.Павлов ежедневно ложился спать после получасовой прогулки в 2 часа, а просыпался в 7.30; В.М.Бехтерев, И.Гёте, А.Гумбольдт,

Б.Наполеон, Пётр 1, М.Фарадей, И.Шиллер отводили для сна не более 5 часов, а Т.Эдисон вообще спал 2 – 3 часа в сутки. Великий физик А.Эйнштейн довольствовался невероятно малым количеством сна, засыпая на 10 - 15 минут 6 или 7 раз в день. Он называл это «принципом кошачьей дрёмы». А.Эйнштейн умел убеждать свой разум и тело, что они спят вполне достаточно.

Степень отдыха во время сна определяется количеством сна, которое складывается из его продолжительности и глубины. При глубоком сне человек высыпается быстрее, чем при сне поверхностном, а чтобы высыпаться при поверхностном сне, надо спать дольше.

Парадоксально, но известно немало случаев, когда люди не испытывают особых неудобств оттого, что на протяжении десятков лет, а то и всей жизни вообще не спят. Некоторые - с дня рождения, а некоторые - после того или иного стресса или нервной встряски. Они просто не могут спать! Они устают в результате дневного труда, как и все нормальные люди, только восстанавливают свои силы путём отдыха, не используя не свойственный им сон. К тому же, в подавляющем большинстве своём люди, которые не спят, оказываются долгожителями.

Одни исследователи утверждают, что во время сна человек накапливает силы, другие придерживаются иного мнения, но каждый из них знает, что, хорошо выспавшись, мы себя чувствуем лучше. Если же сон нарушается, у многих возникают серьёзные проблемы.

При чувстве сильной сонливости помассажуйте кожу лица от уголков рта к мочкам ушей и улыбнитесь. Несколько раз зевните. Зевание стимулирует деятельность головного мозга, голосовой аппарат и снимает стрессовые состояния.

Большинство специалистов считают, что нарушение сна – это один из симптомов невроза или его предвестник. Причиной нарушения сна могут быть и сексуальные расстройства, перенапряжение на работе, личные переживания или насыщенная отрицательными эмоциями ситуация. В любом случае человеку необходимо обратиться к психотерапевту.

Однако наряду с медикаментозным лечением нарушений сна существуют общие рекомендации, которые нередко позволяют восстановить уже нарушенный сон и укрепить нервную систему. Познакомьтесь с некоторыми правилами, выполнение которых может *оздоровить ваш сон*: Попробуйте установить, сколько сна вам действительно необходимо, чтобы чувствовать себя бодрым и свежим. Если спать дольше, чем нужно, то сон будет менее эффективным. Комната, в которой вы спите, должна быть хорошо проветрена. Лучше спать с открытой форточкой или окном, но занавешенным плотными шторами. В комнате не должно быть сухо, влажным воздухом дышать легче. Постель должна быть умеренно мягкой, но не жёсткой.

Располагать её лучше изголовьем к северу. Некоторые исследователи рекомендуют темно-серое или чёрное бельё. Может помочь быстро уснуть, если набить подушку листьями мяты, герани, душицы, папоротника, лавра, орешника, сосновыми иголками, лепестками роз. Хорошо погулять перед сном 0,5 – 1 час или постоять на балконе 15 – 20 минут. Желательно принять тёплую ванну или тёплый душ. Горячие ножные ванны на ночь снимают усталость, успокаивают нервную систему.

Спать лучше на животе, подложив руки под низкую подушку (если нет гипертонии), а лицо повернув налево. Расслабление в этой позе более эффективно, вероятно, потому что это естественная поза, в которой спят дети. Полезно спать и на левом боку – для улучшения работы желудочно-кишечного тракта. Следите за температурой воздуха в спальне. Распространённое мнение о том, что в холодной комнате сон спокойнее, не находит достаточного подтверждения. Известно, однако, что жара плохо влияет на сон, не говоря уже о том, что потеть во сне неприятно. Всем вам известно, что шум мешает спать. Если есть источники шума (например, движение транспорта), то следует вставить двойные оконные рамы. Шумы, от которых вы не просыпаетесь, также плохо действуют на сон.

Старайтесь больше двигаться, ведь физические нагрузки способствуют здоровому сну. Физическое перенапряжение, напротив, может привести к нарушениям сна. Стремитесь по возможности вставать, а также ложиться спать в одно и то же время. Таким образом вы привыкните к определённому времени сна и бодрствования.

Ужин следует заканчивать за 3 –4 часа до сна, но если вы привыкли перед сном есть, то лучше выпейте стакан тёплого молока с тонким ломтиком чёрного хлеба. Тяжёлая и обильная еда перед сном может сделать его беспокойным. Как, впрочем, и чувство голода. Напитки, содержащие кофеин, отбивают сон – это доказанный факт. Даже если вы считаете, что чашка кофе перед сном для вас не помеха, лучше откажитесь от этой привычки.

Постоянное употребление снотворных средств вредно, впоследствии они к тому же практически перестают действовать. Приём же снотворного по одной таблетке от случая к случаю поможет вам легко уснуть. Не пытайтесь усилием воли заставить себя заснуть. Вместо расслабления это ведёт ещё к большей скованности. Сохраняйте полное спокойствие в том случае, если вам не удаётся сразу уснуть. Попробуйте немного почитать – это некоторым помогает.

Не следует смотреть перед сном телепередач, насыщенных отрицательной информацией и возбуждающих нервную систему, а также читать подобную литературу. Старайтесь закончить обсуждение и обдумывание проблем прошедшего дня за два часа до сна. Обдумывание проблем перед сном в постели в подавляющем большинстве случаев

заканчивается не их решением, а «умственной жвачкой», которая только мешает засыпанию. Думайте о приятном.

Повысить свою физическую силу и иммунитет можно трёх - пятиминутной стимуляцией в день *вилочковой железы*. Она находится в верхней части грудной клетки. Не сильно сжатым кулаком постукивайте достаточно легко по своей груди. Это важный источник энергии. Уже через одну – две минуты вы почувствуете прилив сил. Все приматы время от времени инстинктивно простукивают грудную клетку в области вилочковой железы, которая к тому же играет важную роль и в обмене веществ. Вспомните фильм о Тарзане. Издавая столь памятные нам крики, Тарзан барабанил себя обоими кулаками по этому важному источнику силы. Вам же рекомендуют это упражнение в умеренной форме – даже без воплей.

Нарушенное дыхание нормализуется при интенсивном *массировании мочки уха*. На ушах располагаются нервные окончания многих внутренних органов. Массируя уши, мы как бы воздействуем на многие внутренние органы, стимулируя их деятельность. Вначале следует растереть между большим и указательным пальцами рук мочки ушей, затем выше по краю ушей до завитка. Массировать желательнее до появления приятного тепла. Кончиками указательных пальцев воздействуйте на внутреннюю часть ушей, ушные выемки. Производите вращательные движения, как бы ввинчивая пальцы в уши. Ладонями обеих рук плотно прижмите уши к голове и, двигая ладони к лицу, старайтесь завернуть уши вперёд. Двигая ладони к затылку, отгибайте уши. Повторите упражнение от 10 до 20 раз. Массаж ушных раковин и 6 - 8 глубоких вдохов-выдохов снимут усталость и восстановят работоспособность в любое время суток.

Магический массаж. Отчётливо представьте свой мозг внутри головы. Представьте, где он находится – позади глаз, начинаясь от основания черепа. Теперь вообразите, что в природе существует некий палец, обладающий способностью, массируя, снимать любое напряжение. Начните с массажа наружного слоя вашего мозга. Сконцентрируйте внимание на восприятии расслабляющего воздействия пальца. Пусть спадёт напряжение.

Позвольте энергии, высвободившейся под действием массажа, проникнуть прямо в центр вашего мозга. Пусть в вас разольётся ощущение тепла и звона в ушах. Массируйте свой мозг слой за слоем, начиная с наружного и постепенно проникая вглубь. Если возникают посторонние мысли, воспринимайте их просто как процессы, протекающие в мозге. Вообразите, что вы способны массировать любую часть вашего мозга и таким образом избавляться от ненужных мыслей.

После выполнения массажа сразу же наступает чувство полного внутреннего расслабления. А теперь просто спокойно сидите и наслаждайтесь своими ощущениями.

11.3 Методики по выходу из стресса и депрессии

11.3.1 Стрессы, профилактика и пути выхода из них

75 – 90% людей, обращающихся к врачам, страдают от заболеваний, связанных с депрессиями и стрессами. Ключ к тому, как свести к минимуму их разрушительный эффект, находится в ваших руках. Вы не властны над обстоятельствами, вызывающими стресс и депрессию, но вы вполне можете регулировать своё отношение к ним.

В ситуациях психологического противоборства важно следить за своим физическим состоянием и видом. Если у вас прямая спина, ровное дыхание и твёрдый взгляд в переносицу оппонента, никому не придёт в голову воспользоваться стрессовой ситуацией и попытаться манипулировать вами. Наоборот, проявление растерянности адресата является признаком, указывающим на его незащитность перед манипулятором.

Д.Карнеги утверждает, что преодолевается примерно 90% волнений, когда осуществляется: точное описание волнующей ситуации; запись действий, которые можно предпринять; принятие решения; немедленное осуществление этого решения.

Исследователи и путешественники приводят свидетельства того, что *взгляд человека* способен убить или причинить иной вред. Выражения «убить взглядом», «сглазить», «дурной глаз» встречаются практически в любом языке на протяжении всей известной истории человечества. Несмотря на высоконаучные споры, не утихающие и в наши дни, всё время продолжали и продолжают поступать сообщения о людях с «дурным взглядом» или «убийственным», демоническим, чарующим, неподвижным, стеклянным взглядом, обладающим губительной силой.

Отрицать роль глаза в феномене убийственного взгляда нельзя. Ему, скорее всего, должен быть свойствен и физический и психологический характер. Когда объект биоэнергетического происхождения попадает в поле зрения воздействующего, это способствует лучшему сосредоточению внимания последнего на своей вольной или невольной жертве. Отвлечение внимания исполнителя воздействия сводит на нет все его усилия. Похоже об этом знали давно. На Руси исстари был известен способ защиты домашней скотины от ущерба и смерти, от недружелюбного взгляда. Для этого к шее или ноге животного привязывали красную ленточку, якобы отвлекающую на себя внимание носителя «дурного глаза». Такое средство до сих пор кое-где считают эффективным.

Первая помощь в острой стрессовой ситуации: Первое и главное правило гласит, что в острой стрессовой ситуации не следует принимать

никаких решений, как и пытаться их принимать (исключение составляют стихийные бедствия, когда речь идёт о самой жизни). Прислушайтесь к совету предков: сосчитайте до 10.

Займитесь своим дыханием. Медленно вдохните воздух носом и на некоторое время задержите дыхание. Выдох осуществляйте крайне постепенно, также через нос, сосредоточившись на ощущениях, связанных с вашим дыханием. Встаньте, если это нужно, и выйдите из помещения в какое-нибудь другое место, где вы сможете побыть один. Воспользуйтесь любым шансом, чтобы смочить лоб, виски и артерии на руках холодной водой. Медленно осмотритесь по сторонам. Попробуйте взглянуть на окружающие предметы с разных позиций, мысленно называйте всё, что видите. Затем посмотрите на небо. Сосредоточьтесь на том, что видите, мысленно называя замеченное. Когда вы вот так в последний раз смотрели на небо? Разве мир не прекрасен?! Найдите какой-нибудь мелкий предмет (листок, ветку, камень) и внимательно рассмотрите его, знакомясь с его формой, цветом, структурой таким образом, чтобы суметь чётко представить его с закрытыми глазами.

Если есть возможность выпить воды, воспользуйтесь ею – пейте медленно, сосредоточившись на ощущении, как жидкость течёт по вашему горлу. Ещё раз проследите за своим дыханием. Дышите медленно, через нос; сделав вдох, на некоторое время задержите дыхание, затем так же медленно, через нос выдохните воздух. При каждом выдохе концентрируйте внимание на том, как расслабляются и опускаются ваши плечи. Приятное ощущение, не правда ли? Насладитесь им!

На сегодняшний день существует много различных техник, систем и методик по выходу из стрессогенных ситуаций. Наибольшее признание получили релаксации (расслабления), некоторые из которых приведены ниже.

Антистрессовая релаксация, рекомендованная Всемирной организацией здравоохранения:

- Лягте (в крайнем случае - присядьте) поудобнее в тихом, слабо освещённом помещении; одежда не должна стеснять ваших движений. Закрыв глаза, дышите медленно и глубоко. Сделайте вдох и примерно на 10 секунд (с) задержите дыхание. Выдох производите не торопясь, следите за расслаблением и мысленно говорите себе: «Вдох и выдох, как прилив и отлив». Повторите эту процедуру 5 – 6 раз. Затем отдохните около 20 с.

- Волевым усилием сокращайте отдельные мышцы или их группы. Сокращение удерживайте до 10 с, потом расслабьте мышцы. Таким образом пройдитесь по всему телу. При этом внимательно следите за тем, что с ним происходит. Повторите данную процедуру трижды, расслабьтесь, отрешитесь от всего, ни о чём не думайте.

- Попробуйте как можно конкретнее представить себе ощущение расслабленности, пронизывающее вас снизу доверху: от пальцев ног через

икры, бёдра, туловище до головы. Повторяйте про себя: «Я успокаиваюсь, мне приятно, я отдыхаю душой, у меня отлегло от сердца».

- Представьте себе, что ощущение расслабленности проникает во все части вашего тела. Вы чувствуете, как напряжение покидает вас. Чувствуете, что расслаблены ваши плечи, шея, лицевые мускулы (рот может быть приоткрыт). Лежите спокойно, как «тряпичная кукла». Наслаждайтесь испытываемым ощущением около 30 с.

- Считайте до 10, мысленно говоря себе, что с каждой последующей цифрой ваши мышцы всё более расслабляются. Теперь ваша единственная забота – о том, как насладиться состоянием расслабленности.

- Наступает «пробуждение». Сосчитайте до 20. Говорите себе: «Когда я досчитаю до 20, мои глаза откроются, я буду чувствовать себя бодрым. Напряжение в конечностях исчезнет».

Данное упражнение рекомендуется выполнять 2 – 3 раза в неделю. Поначалу оно занимает около четверти часа, но при достаточном овладении им релаксация достигается быстрее.

Выход из стресса по Брехтелю: Сядьте и расслабьтесь, закройте глаза, дышите спокойно и равномерно. Поднимите плечи как можно выше и, откинув голову назад, но не запрокидывая её, постарайтесь нащупать затылком образовавшийся ниже шеи «валик». Затем с силой вдавите в него затылок, пока ваши мускулы не начнут вибрировать от напряжения. Расслабьте мышцы, дайте голове свободно упасть на грудь. Откройте глаза. После небольшой паузы наклоните голову направо, пока она не ляжет на плечо, а сухожилия, идущие от левого плеча к уху, не натянутся. При этом голову следует держать строго в горизонтальной плоскости. Повторите упражнение несколько раз. После этого вы ощутите приятное тепло. Упражнение должно доставлять вам радость.

Дыхательные упражнения для снятия стресса. Эти упражнения помогут вам, если вы: часто впадаете в панику; в состоянии стресса начинаете задыхаться; при общении с людьми торопитесь и стремитесь им угодить за свой счёт; часто теряете контроль над собой, оказавшись в трудном положении.

1. Стоя перед зеркалом, сделайте вдох. Поднялись ли ваши плечи и грудная клетка? Слышится ли звук «засасывания» воздуха? Лягте спиной на пол. Слегка подожмите колени, чтобы ступни стояли на полу, но не очень близко к ягодицам. Подложите под голову подушку или книгу, чтобы позвоночник находился в естественном состоянии. Убедитесь в том, что шея и плечи находятся в расслабленном состоянии. Положите руку на живот возле пупка, вздохните и выпустите воздух, зевнув. Зевки и вздохи – естественная реакция тела на снятие напряжения. Дыхание при этом замедляется. Обратите

внимание на то, чтобы вздохи и зевки шли непосредственно от живота, он должен опускаться, когда вы выпускаете воздух.

2. Находясь в том же положении, сделайте несколько плавных глубоких и частых вдохов, положив руку на живот. При этом вы должны ощутить движение. Не делайте много повторений, так как это утомительно; необходимо всего лишь ощутить движение диафрагмы.

3. Находясь в том же положении, буквально «засмейтесь животом». Держа руку на диафрагме, вы должны ощутить некоторое движение в животе.

4. В том же положении сделайте вдох, почувствуйте, как живот поднимается, и в тот момент, когда он начнёт опускаться, плавно выдохните воздух. Заметьте, что после выдоха у вас не сразу появляется потребность в новом вдохе. После выдоха рёбра как бы «раскрываются», освобождая пространство для новой порции вдыхаемого воздуха. Выдержка паузы между вдохами способна замедлить ритм дыхания и помочь расслабиться. Даже если вы выдохнули максимально возможное количество воздуха, в лёгких всё равно останется ещё достаточно большое его количество.

5. Дышите легко. Не пытайтесь во время этого упражнения вдохнуть больше воздуха. Почувствуйте движение живота, а на выдохе произнесите что-нибудь типа «расслабляюсь» или «отдыхаю».

6. Примите сидячее положение, продолжая контролировать своё дыхание. Если грудь начинает подниматься, положите на неё руку. В этом положении повторите одно из пяти упражнений, то, которое считаете наиболее полезным для себя.

7. Стоя перед зеркалом, выполните пятое упражнение. Следите за тем, чтобы быть спокойными, чтобы плечи были опущены, а грудь не поднималась. Следите за лицом: признаком напряжения является нахмуренность бровей. Помните: это дыхательные упражнения, а дышите вы всю свою жизнь.

Если при выполнении этих упражнений вы почувствуете головокружение, необходимо остановиться. Это может произойти потому, что вы стали вдыхать большее, чем обычно, количество кислорода, и это «удивило» мозг. Вернитесь к своему нормальному дыханию и сконцентрируйтесь на выдохе. Если во время выполнения этих упражнений у вас возникнет физическая напряжённость, снимите напряжение с разных точек тела.

Дыхание может действовать как успокаивающе, так и возбуждающе. Фаза вдоха возбуждает окончания симпатического нерва, активизирующего в основном работу внутренних органов, а фаза выдоха возбуждаем окончания блуждающего нерва, как правило, тормозящего их деятельность. В дыхательной гимнастике это используется в виде так называемого «вечернего» - успокаивающего или «утреннего» - мобилизующего дыхания.

«Вечерний» тип дыхания характеризуется постепенным удлинением выдоха до продолжительности удвоенного вдоха. В дальнейшем вдохи удлиняются, пока не поравняются с выдохами. А затем все фазы дыхательного цикла вновь укорачиваются, возвращаясь к исходной продолжительности, но всё же вдох укорачивается быстрее. Продолжительность паузы после выдоха во всех случаях равны половине вдоха. «Вечернее» дыхание используется для того, чтобы погасить избыточное возбуждение и нервное напряжение.

Дыхательные упражнения приведены в цифровом виде. Первой цифрой обозначена условная продолжительность вдоха, второй – выдоха. В скобки заключена продолжительность паузы – задержки дыхания.

I. 4 – 4 - (2); 4 – 5 - (2); 4 – 6 - (2); 4 – 7 - (2); 4 – 8 - (2);

II. 4 – 8 - (2); 5 – 8 - (2); 6 – 8 - (3); 7 – 8 - (3); 8 – 8 - (4);

III. 8 – 8 - (4); 7 – 8 - (3); 6 – 7 - (3); 5 – 6 - (2); 4 – 5 - (2).

Упражнения регулируются мыслительным счётом самого тренирующегося. Каждый счёт равен примерно секунде. Если предлагаемый счёт затруднителен, можно ускорить или замедлить его, изменяя не ритм, а темп дыхания.

«Утреннее», мобилизующее, дыхание помогает преодолеть вялость и сонливость при утомлении, способствует быстрому и безболезненному переходу от сна к бодрствованию, мобилизации внимания. «Утреннее» дыхание – это как бы зеркальное отображение «вечернего»: удлиняются не выдохи, а вдохи, дыхание задерживается не после выдоха, а после вдоха. Все остальные условия упражнений остаются общими. Следует тщательно соблюдать паузы, а так же научиться распределять вдохи и выдохи на весь заданный счёт.

I. 4 - (2) – 4; 5 - (2) – 4; 6 - (3) – 4; 7 - (3) – 4; 8 - (4) – 4;

II. 8 - (4) – 4; 8 - (4) – 5; 8 - (4) – 6; 8 - (4) – 7; 8 - (4) – 8;

III. 8 - (4) – 8; 8 - (4) – 7; 7 - (3) – 6; 6 - (3) – 5; 5 - (2) – 4.

Старинный способ избавления от приступов паники и истерии состоит в том, чтобы опустить голову страдающего в бумажный пакет. При этом, он выдыхаемый углекислый газ снова вдыхает и тем самым восстанавливает нарушенный баланс углекислого газа и кислорода в процессе дыхания.

Для снятия отрицательных эмоций и нервного напряжения рекомендуют раскрепощающее дыхание и представление восходящего солнца. Для выполнения упражнения «Раскрепощающее дыхание» необходимо найти спокойное уединённое место со свежим чистым воздухом. Очень важно придать телу правильное положение. Необходимо сесть так, чтобы позвоночник, шея и голова составляли одну прямую линию, перпендикулярную поверхности земли. Плечи расправлены, опущены и расслаблены. Если вы сидите на стуле, то ступни должны быть слегка расставлены и параллельны друг другу. Главный критерий для самоконтроля –

ощущение устойчивости, раскрепощённости и уверенности. Приняв правильное положение, следует закрыть глаза и одну-две минуты посидеть неподвижно, прислушиваясь к своему дыханию, ощущая движение воздуха в полости носа. Затем следует сделать как можно более глубокий выдох. После выдоха стараемся задержать дыхание как можно дольше. Желание сделать вдох нарастает волнами. Преодолев одну волну, мы ожидаем и готовимся к следующей более мощной волне. В момент наступления волны можно попробовать сделать дополнительный выдох. Это помогает преодолеть волну. Чем больше будет задержка дыхания, тем лучше будут результаты. Когда уже будете не в состоянии больше задерживать дыхание, отпустите горловой мышечный замок, и сделайте свободный и глубокий вдох. На одну - две секунды задерживаем дыхание после вдоха, снова выполняем максимально глубокий выдох и переходим к следующей задержке. Упражнение выполняем четыре раза подряд. После выполнения упражнения три минуты нужно посидеть неподвижно, осуществляя естественное дыхание и осознавая свои ощущения.

При выполнении упражнения *«Представление восходящего солнца»* необходимо сесть лицом на восток и принять положение, описанное в предыдущем упражнении. Закрыв глаза – две минуты сосредотачиваемся на своём дыхании. Дышим легко и свободно, только осознаём процесс дыхания. Затем начинаем осознавать пространство, в котором мы находимся. Стараемся осознать и почувствовать это пространство всем своим существом. Постепенно расширяем сферу осознаваемого пространства вплоть до самого горизонта. Это расширение должно продолжаться не менее пяти минут.

Почувствовав пространство небосвода и горизонта, представляем себе предрассветное время. В голубизне неба растворяются остатки предутренних сумерек. На востоке голубизна неба становится всё ярче и ярче. Редкие белоснежные облака начинают подсвечиваться снизу золотистым светом. Всё вокруг застыло в ожидании восхода солнца. Замер ветер. И даже птицы на мгновение затихли. Всё вокруг – животные и растения, холмы и озёра, земля и небо ожидают восхода солнца. В течение нескольких минут осознаем это ожидание и проникнемся им.

И вот первый золотой проблеск. Над горизонтом показался верхний краешек солнца и по всей природе пошла волна пробуждения. Вздохнул ветер, запели птицы, просыпаются насекомые, начинают распускаться цветы. Принимают тепло камни. Пробуждаются мириады существ и процессов, просыпается всё живое и мёртвое. Поднимается энергетическая волна пробуждения. Ощущаем эту волну, погружаемся в неё и сливаемся с ней. Почувствуем, как всё теплее прикасаются к нашему телу солнечные лучи, как всё больше наполняют наше тело его тонкие невидимые излучения, как пробуждаются в нашем теле новые ритмы, новые ощущения, новые желания,

новая жизнь. В заключение упражнения в течение двух - трёх минут вновь сосредотачиваемся на дыхании.

Методы снятия отрицательных эмоциональных состояний должны подбираться для каждого конкретного человека с учётом его индивидуальных особенностей. Эмоциональная уравновешенность устраняет главную энергетическую болезнь современного человека, главную причину психоэнергетической слабости и истощения – ненужные беспокойства по поводу не стоящих внимания мелочей. Она расширяет сознание человека.

Специалист Теннессийского университета Сандра Томас считает, что с медицинской точки зрения, лучшим действием *для снятия напряжения в стрессовой ситуации у женщин* является выплакаться вволю. Исследование показало, что чаще всего своё дурное настроение женщины вымещают на своих собственных мужьях, которые при этом далеко не всегда являются истинными причинами гнева. К бурному выражению отрицательных эмоций склонны женщины молодого возраста. Те, кому за 55 реже приходят в ярость. Незамужние более агрессивны, чем их замужние подруги. Исследователи обратили внимание на такую черту современных женщин: многие стыдятся слёз и предпочитают им ругань.

Профессор Ульмского университета Харальд Трауэн и его американский коллега Джеймс Пеннбеккер утверждают, что «стремление подавить естественное желание выругаться в стрессовой ситуации повышает восприимчивость к сердечно-сосудистым болезням и подавляет иммунитет к различным инфекциям». С другой стороны, «невольное вырвавшееся крепкое словечко очищает организм от эмоциональных шлаков, вызывающих физические недуги».

Но всё-таки намного безобиднее для окружающих, если в минуты стресса вы всё-таки будете не ругаться, а плакать. Исследования показали, что вместе со слезами из организма уходят и вещества, которые накапливаются в нём в результате стресса.

«Зевайте, вы взволнованы!» - говорит врач-психиатр пациентке. Сейчас уже многие знают: лучшее средство от стрессов – зевание. Одновременно с чувством покоя зевание повышает тонус всего организма, улучшает кровообращение сердца и лёгких, стимулирует работу мозга и повышает производительность труда. Ещё древневосточные врачи рекомендовали больным как можно чаще зевать, а античные педагоги постановки голоса предупреждали, что петь и говорить надо на состоянии «зевка» в горле. Но чтобы научиться зевать по заказу, нужно освоить специальную гимнастику глоточного аппарата.

1. Откройте рот, рассмотрите в зеркало полость зёва, зевните (4 - 8 - 12 раз).

2. Откройте рот, рассмотрите в зеркало полость зёва, поднимите вверх мягкое нёбо, зевните (4 - 8 - 12 раз).

3. Произнесите 4 – 8 - 12 раз: К, Г, Г-К, К-Г. Эти звуки укрепляют мышцы глотки.

4. Рот закрыт, расширенные ноздри, зевните с закрытым ртом (4 - 8 - 12 раз).

5. Произнесите А-О-У, стараясь шире раскрыть не рот, а полость зёва (4 - 6 - 8 раз).

6. Откройте рот, в зеркало рассмотрите полость зёва, зевните и, перебивая зевание, произнесите М-М-М (строго утверждая) 4 раза.

7. Зевая, поворачивайте голову справа налево и слева направо (4 - 8 - 12 раз).

8. Во время утренней гигиенической гимнастики делайте вдох и выдох носом, ощущая в полости глотки «состояние зевка».

Простые упражнения гортанно-глоточного аппарата на «зевание» улучшает звучание вашего голоса, а также укрепляют здоровье.

Если вам испортили настроение, помедлите с реакцией и осуществите какие-нибудь безобидные действия. Например, плотно сожмите губы и 10 - 15 раз медленно опишите языком по нёбу. Можно закрыть глаза, сделать три глубоких вдоха и выдоха. При этом мысленно повторите про себя: «Я полностью разряжаюсь, стресс уходит, улетучивается, как туман, унося с собой всё нервное напряжение. Туман создаёт плотную пелену перед глазами, закрывая и защищая меня от всех неприятностей. А когда он рассеется, я стану спокойным человеком. Вот пелена рассеивается, настроение становится прекрасным, я полностью спокоен». Открыть глаза. Образ тумана вытесняет из подсознания стрессовое воздействие. Это своего рода механизм выплёскивания и отвлечения. При боли в голове вдыхайте и выдыхайте очень быстро. Когда ритм вашего дыхания ускорится, напряжение в голове пропадёт. Некоторые люди находят успокоение в декламации стихов.

11.3.2 Техники и методы расслабления

Большое значение в жизни имеет умение расслабиться. Нужно помнить, что между состоянием мускулов и состоянием нервной системы существует взаимосвязь: при напряжённых мускулах напрягается нервная система, и наоборот – при расслабленных мускулах успокаивается нервная система, мыслительная работа становится более спокойной и управляемой. Все приёмы релаксации основаны на более или менее сознательном расслаблении мышц. Если удаётся понизить мускульное напряжение, вместе с ним понижается и нервное, так что состояние расслабленности уже само по себе обладает психогигиеническим эффектом. Поэтому расслабление тела важно не только

для физического отдыха, но также для отдыха мозга и успокоения нервной системы.

Стремление к успеху ведёт к чрезмерному повышению мышечного напряжения, а это наш главный враг. Цель нижеприведенных упражнений – ослабить чрезмерное мышечное напряжение отдельных частей тела.

1. Дыхание. Сделайте глубокий вдох, чтобы воздух ушёл глубоко вниз, и медленно выдыхайте. Вдох снижает напряжение.

2. Лицо. Широко улыбнитесь, мысленно произнося «И-И-И-И-И». Натяните пространство под щеками так, чтобы почувствовать вздутия с обеих сторон на шее. Сильно сожмите губы и произнесите «О-О-О-О-О». Повторите это 10 раз. Сожмите всё лицо к носу. Задержите. Расслабьте. Откройте глаза и рот как можно шире. Задержите это положение. Расслабьтесь. Защипните брови между большими и указательными пальцами. Задержите. Расслабьтесь.

3. Челюсти. Слегка закиньте голову, поддерживая её сзади руками. Выдвигайте нижнюю челюсть вперёд и вверх, пока не почувствуете напряжение в подбородке и горле. Сделайте челюстью 20 небольших выпадов вперёд. Расслабьтесь. Повторите это 3 раза. Опустите челюсть. Повторяйте слово «челюсть», открывая рот каждый раз всё шире и шире. Повторите 10 раз.

4. Шея. Сядьте прямо. Наклоните голову и попробуйте достать ухом плечо. Не поднимайте плечо к уху. Сосчитайте до пяти. Сделайте наклон в другую сторону. Повторите всё упражнение 4 раза. Посмотрите вперёд, затем поверните голову как можно дальше в одну сторону, как будто пытаетесь посмотреть за собой. Сосчитайте до пяти. Сделайте упражнение в другую сторону. Повторите всё вместе 4 раза. Поверните голову широким полукругом вправо, затем – вперёд и вниз, потом – налево. Плечи остаются неподвижными.

5. Руки и плечи. Согните правую руку на груди и сожмите мускулы на плече. Задержите её в таком положении. Левую руку отведите три раза назад. Ослабьте сжатие. Повторите упражнение для левой руки. Сядьте прямо. Поднимите плечи как можно выше. Сосчитайте до пяти. Опустите плечи как можно ниже. Сосчитайте до пяти. Повторите 3 раза. Сделайте три полных круга одним плечом вперёд. Повторите, вращая плечом назад. Выполните всё упражнение другим плечом, затем двумя одновременно. Протяните правую руку за левое плечо так, чтобы дотронуться до лопатки. Задержитесь в таком положении на 5 секунд. Сделайте то же самое для левой руки. Расслабьтесь. Повторите всё снова. Крепко сожмите кулаки. Позвольте напряжению пойти по руке вверх. Задержитесь в таком положении. Расслабьтесь. Встряхните руки.

6. Верхняя часть туловища. Расставив локти в стороны, сцепите пальцы на уровне груди. Подтяните их, будто пытаетесь разъединить.

Задержите на 5 секунд. Расслабьтесь. Повторите. Вытяните руки вдоль туловища, пальцы вместе. Выгните локти и плечи наружу, как будто пытаетесь разъединить лопатки. Поднимите голову, чтобы хорошо потянуться. Сосчитайте до пяти. Расслабьтесь. Повторите.

7. Ноги и ступни. Натяните носки ног на себя. Задержите. Расслабьтесь. Положите руки на колени и нажмите вниз. В то же время попытайтесь их развести. Продолжайте сопротивляться 5 секунд. Расслабьтесь. Повторите. Положите правую ногу на левую. Вытяните её, оттягивая носок как можно дальше. Расслабьтесь. Повторите 8 раз. Затем выполните упражнения левой ногой.

Секреты расслабления. Соберите вместе кончики пальцев и сожмите их как можно сильнее на три счёта. Затем отпустите. Держа одну руку на столе, сильно нажмите кончиками пальцев вниз на три счёта. Расслабьтесь. Опустите руки вдоль туловища, пальцы вместе. Не применяйте никакого давления. Вы удивитесь тому, насколько расслабленной стала верхняя часть вашего туловища! Оставьте одну руку в этом положении, а другую используйте для жестов. Создайте «базу», место для отдыха пальцев одной руки. После жестов или движения возвращайте их на «базу». Это позволит вам успокоиться. Перед выступлением пройдите быстрым шагом, чтобы выпустить энергию нервов. Помните: оратор, который нервничает, передаёт своё беспокойство слушателям.

Особенно полезны упражнения на улучшение подвижности головы и шеи.

1. Лягте на спину, вытянув руки вдоль туловища; ладони расслаблены, обращены к полу. Закрыв глаза, прочувствуйте, как лежит ваше тело. Особое внимание уделите позвоночнику, спине и плечам.

Ощутите пространство между шеей, спиной и полом. Рукой обнаружьте пустоты, которые там существуют, и подумайте, насколько ваши представления отличались от реальности. Пространство под шеей одинаково как с левой, так и с правой стороны?

Проследите за своим дыханием. Вы дышите обеими ноздрями? Вы ощущаете воздействие дыхательных движений в плечах и в спине?

2. Поверните голову (глаза по-прежнему закрыты) сначала налево, потом направо, но только до положений, которые вам удобны. Упражнение повторите 25 раз. Начинающие повторяют его до тех пор, пока движения их не тяготят. Отдохните.

3. Протяните руки по направлению к ступням (при этом и плечи тянутся вниз – к ногам). Скомбинируйте движение рук с одновременным поворотом головы. Когда поворачиваете голову влево, левая рука тянется по направлению к ступне. При движении головы вправо – правая. Упражняйтесь

до тех пор, пока не ощутите полную естественность движения. Немного передохните.

4. Руки положите на живот, пониже пупка так, чтобы одна закрывала другую. Продолжайте повороты головы слева направо таким образом, чтобы это не вызывало неприятных ощущений. Повторите упражнение 15 – 25 раз. Следите за небольшими движениями всего тела.

5. Скрестив руки на груди, вновь поворачивайте голову слева направо. Следите за тем, как при этом слегка движется тело (плечи, грудная клетка, ягодицы). Отдохните.

Лежите расслабленно, руки вытянуты вдоль тела. Теперь вы будете только представлять движение головы из стороны в сторону. Можете мысленно проделать все упражнения ещё раз - не двигаясь. Постарайтесь припомнить каждое микродвижение и те ощущения, которые вы испытывали.

6. Открыв глаза, быстро поворачиваете голову из стороны в сторону. Обратите внимание, что плечи вторят движениям головы. Закройте глаза. Отдыхайте.

7. Лежа с закрытыми глазами, представьте, что стоите на лугу и разглядываете маленький цветок. Потом вообразите, будто смотрите на огромное дерево. Откройте глаза, чтобы увидеть, куда направлен ваш взгляд. Всё то же проделайте с озером и с вершиной горы. Вы наверняка уясните для себя, что открывая глаза вы всегда смотрите в том направлении, в котором необходимо было бы делать это в положении стоя (разглядывая цветок, мы смотрим вниз, в нашем случае по направлению к ступням, и т. д.). Закройте глаза. Вновь вообразите себе цветок и вершину горы и проследите при этом за движением глаз (пусть они даже закрыты).

Два-три раза поверните голову слева направо (не открывая глаза). Затем продолжайте делать это только мысленно. Хотя повороты головы происходят теперь только в вашем воображении, проследите, совершаете ли вы слабые движения головой, то есть заметил бы их кто-нибудь, если бы наблюдал за вами со стороны.

Теперь, с закрытыми глазами и руками, скрещёнными на груди, поверните голову влево и представьте себе, что вы смотрите вдаль. То же самое сделайте, повернув голову вправо. Открыв глаза, повторите процедуру. Затем сделайте то же с открытыми глазами и с руками, вытянутыми вдоль туловища. Отдохните.

8. Закрыв глаза, представьте себе движение, которое сопровождает сначала взгляд влево, потом вправо. Повторите это несколько раз. Далее сделайте наоборот – в воображении смотрите вправо, в то время как голова будет двигаться в противоположную сторону (опять только в ваших фантазиях). После ряда повторов вернитесь к представлению о повороте

головы при взгляде в том же направлении; в заключение поупражняйтесь в этом несколько раз (умозрительно).

9. Открыв глаза, совершенно спонтанно поворачивайте голову влево и вправо. Ваш взгляд наверняка будет вторить вращательному движению головы. Кроме того, вы, возможно, уясните, что когда хотите посмотреть вдаль влево, то и голова поворачивается сильнее. Отдыхайте.

«Подытожьте» свои впечатления. Вы, случайно, не заметили, что после выполненных упражнений шейные мышцы стали более эластичными? Если вы хотите подняться, повернитесь не спеша на бок и встаньте. Некоторое время походите по комнате, следя за новыми ощущениями.

Самым универсальным упражнением йоги в расслаблении является Шавасана:

Исходное положение. Лёжа на спине, руки вдоль тела ладонями вверх, ноги сомкнуты и вытянуты.

1. Без напряжения, как только можно, замедляем дыхание. Мы отдыхаем.

2. Начиная со ступней расслабляем все мышцы, поочерёдно сосредотачиваемся на ступнях, голених, бёдрах, животе, руках, шее, голове (сознательно полностью их расслабляем). Тело должно быть расслаблено до такой степени, чтобы мы его не ощущали.

3. При расслаблении всех мышц мы не думаем ни о чём, то есть не связываем себя ни с чем, не задерживаем свои мысли, но даём им возможность свободно течь, пока их течение не замедлится и наш мозг «опустеет». Лёжа в полной расслабленности, ждём, когда наши мысли иссякнут. Утратив себя таким образом, мы отдыхаем. Последняя мысль перед расслаблением и первая мысль после нашего оживления должна быть о том, что мы полностью отдыхаем лёжа без малейшего напряжения и что самая последняя мышца нашего тела расслаблена.

4. Обращаем внимание на сердце и испытываем глубочайший покой и отдых, приносящий нам новые силы.

Выполнять упражнение следует с замедленным дыханием и мыслями, сконцентрированными на всеобъемлющем и совершенном отдыхе. При замедлении дыхания замедляется и течение мысли. Нервная система получает полный покой. Благоприятно воздействует на сердце и систему кровообращения. Снижает повышенное давление.

Хорошим методом расслабления является *воображение*. Для этого нужно только постараться воскресить в памяти наиболее приятные и успокаивающие эпизоды из прошлого. В жизни каждого человека обязательно были моменты или периоды, когда он чувствовал себя особенно легко, спокойно и в согласии со всем миром. Выберите из своего прошлого наиболее подходящие для вас сцены и попробуйте воспроизвести их мысленно во всех

деталях. Это может быть вид горного озера, где вы однажды, возможно, ловили рыбу. Попробуйте вспомнить некоторые мелкие подробности окружающей местности, например, мелкую рябь на воде. Какие звуки присутствовали? Слышали ли вы тихий шелест листвы? Или быть может в вашей памяти всплывает, как некогда, очень давно, вы, совершенно расслабленный и даже немного сонный, сидели у костра. Помните, как потрескивали и постреливали угольками поленья? Какие ещё предметы и звуки окружали вас? Не исключено, что вам припомнится день, проведенный на пляже, прикосновение песка к вашему телу, запах воды, ласкающие лучи летнего солнца. Дул ли тогда лёгкий ветерок? Ходили ли у воды чайки? Чем больше подробных деталей вы вспомните и мысленно себе представите, тем больше преуспеете. Ежедневная практика позволит вам видеть эти сцены всё ярче и чётче и, кроме того, набираться опыта. Она укрепит связь между мысленными образами и физическими ощущениями. Вы всё больше и больше будете овладевать техникой расслабления и это отложится в памяти нервной системы.

Можно применять другие упражнения расслабления в зависимости от обстановки и предрасположенности к тем или иным видам деятельности. Вот некоторые из них:

Упражнение *«потягивание»*. Исходное положение. Лёжа на полу.

Растягивание мускулов ведёт к их расслаблению: последовательно начните осторожно растягивать отдельные члены тела. Начните со ступней, перейдите к туловищу, рукам, голове. Потягивайтесь в различных направлениях, вытягивайте ноги, туловище, руки, переворачивайтесь. Не удерживайте зевоту – это одна из форм потягивания. Конечно, при потягивании мускулы сокращаются и напрягаются, но поочерёдное расслабление позволяет им в то же время отдохнуть.

Упражнение *«потряхивание»*. Потягивание может быть заменено потряхиванием всего туловища и отдельных его частей. Упражнение используется для расслабления и отдыха периодически, после каждого часа умственного или физического труда. Исходное положение. Стоя, подняв голову, отодвинув плечи назад. Медленно приподнимите от пола пятки, в то же время поднимите руки, не сгибая их, пока они не достигнут одного уровня с плечами, как распростёртые крылья орла. Сделав полный йоговский вдох, почувствуйте, будто вы поднялись в воздух. Затем медленно сделайте выдох, постепенно опускаясь на пятки и опуская руки в прежнее положение. Повторите упражнение.

Упражнение *«Три - один»*. Найдите спокойное место, где вас не потревожат. Сядьте на удобный стул, расстегните одежду, если носите очки – снимите их. Поставьте ноги ступнями на пол, руки опустите на колени ладонями вверх. Сделайте глубокий вдох и расслабьтесь. Во время выдоха

мысленно повторяйте и представляйте себе цифру 3 (три раза): три, пауза; три, пауза; три, пауза.

Сделайте глубокий вдох и во время выдоха мысленно повторяйте и представляйте себе цифру 2 (три раза): два, пауза; два пауза; два пауза.

Сделайте глубокий вдох и во время выдоха мысленно повторяйте и представляйте себе цифру 1 (три раза): один, пауза; один пауза; один пауза.

Теперь вы находитесь на уровне альфа-ритмов (частота 7 – 14 Гц), основном уровне, которым можно использовать для активизации процессов оздоровления и улучшения всех сторон вашей жизни. Альфа-ритмы, помимо того, что они самые интенсивные по амплитуде среди мозговых волн, ещё и наиболее действенны для перепрограммирования внутренних, глубинных уровней сознания.

Вот ещё *некоторые из упражнений на расслабление:*

1. Сядьте на пол, скрестив ноги, держите корпус прямо. Закройте глаза. Уроните без каких-либо усилий голову вперёд. Медленно вращайте её сначала в одну сторону, затем в другую по 4 – 5 раз.

2. Уроните голову вперёд так, чтобы подбородок касался груди, затем откиньте её назад тоже расслабленно. Повторите эти движения 3 – 4 раза.

3. Поверните голову как можно больше направо, затем возвратите её в исходное положение, после этого то же самое сделайте влево. Повторите 3 – 4 раза.

4. Склоните голову направо и вниз, затем налево и вниз. Повторите 3 – 4 раза.

5. Свободно потрясите головой из стороны в сторону несколько раз. Эти упражнения ослабляют напряжение в области шеи.

Желательно время от времени освобождать от напряжения мелкие мимические мышцы лица, весьма интимно связанные с психическими состояниями. Необходимо научиться расслаблять челюсти, губы, щёки, мышцы глаз и бровей. Достигается это сосредоточенным улавливанием ощущений, можно по контрасту: напрячь-отпустить.

Тот, кто пребывает в постоянном напряжении, расходует свою внутреннюю энергию быстрее, чем люди уравновешенные. Человек же с кипучей энергией особенно быстро истощает её, так что у него не остаётся сил сконцентрироваться на главном.

Следовательно, мы должны следить за тем, чтобы расслабление и концентрация находились в оптимальном соотношении. Для этого требуется лишь добрая воля и минимум необходимых специальных знаний по *аутотренингу*. Важно запастись терпением. Многое зависит от того, насколько вы серьёзно, без предубеждений подойдёте к делу, не ожидая немедленных результатов. Аутотренинг поможет вам стать спокойным и невозмутимым.

Тот, кто хочет заниматься аутогенной тренировкой, должен желать этого по-настоящему, отдавшись занятию по доброй воле, раскрепостившись внутренне, удерживая себя от соблазна освоить этот метод как можно быстрее, находя в себе силы погружаться в него всё глубже и глубже. Занятия аутотренингом рекомендуют при психических расстройствах, для снижения агрессивности, при борьбе с пристрастием к наркотикам и алкоголю, при сексуальных расстройствах, для преодоления страхов и вредных привычек.

Сам метод довольно прост. В него входят определённые упражнения, воздействующие на человека в направлении от периферии к центру тела. При правильном выполнении упражнений их воздействие постепенно усиливается, вызывая расслабление сначала отдельных участков, а затем и всего тела.

В настоящее время существует множество руководств по аутогенной тренировке. Наиболее простое и доступное из них приведено ниже.

Упражнение выполняется в положении на спине. Ноги слегка раздвинуты, носки врозь. Руки свободно лежат вдоль тела. Глаза закрыты.

Медленно повторяйте про себя следующие формулы:

1. Я совсем спокоен и расслаблен.

Цель: общее успокоение вегетативной нервной системы.

2. Моя правая (для левши - левая рука) – очень тяжёлая.

Цель: мышечное расслабление.

- Я совершенно спокоен и расслаблен (повторить один раз).

3. По моей правой (левой) руке распространяется тепло.

Цель: снятие напряжения с кровеносных сосудов.

- Я совсем спокоен и расслаблен (повторить один раз).

4. У меня спокойный и ровный пульс.

Цель: успокоение и ритмизация системы кровообращения.

- Я совсем спокоен и расслаблен (повторить один раз).

5. Я дышу спокойно и ровно.

Цель: гармонизация дыхания.

- Я совсем спокоен и расслаблен (повторить один раз).

6. По моему животу разливается тепло.

Цель: снятие напряжения с желудочно-кишечного тракта.

- Я совсем спокоен и расслаблен (повторить один раз).

7. Мой лоб расслаблен.

Цель: снятие напряжения с сосудов головного мозга.

- Я совсем спокоен и расслаблен (повторить один раз).

Выход из состояния аутогенной тренировки: Сжать кулаки. Несколько раз энергично согнуть и разогнуть в локтях обе руки. Открыть глаза.

Ни в коем случае нельзя забывать о правильном выходе из состояния аутогенной тренировки, поскольку активность системы кровообращения,

сниженная в процессе расслабления, должна быть восстановлена до состояния бодрствования.

Рекомендуется постепенное вхождение в систему аутогенной тренировки, то есть не следует в первый же день выполнять все семь упражнений, а лучше прибавлять с каждым разом по одному.

Очень близка к аутогенной тренировке *медитация*, которая представляет собой интенсивное, проникающее вглубь размышление, погружение умом в предмет, идею и т. д., которое достигается путём сосредоточенности на одном объекте и устранения всех факторов, рассеивающих внимание, как внешних (звук, свет), так и внутренних (физическое, эмоциональное и другое напряжение). Если вы хотите научиться расслабляться и концентрироваться, этот метод оказался бы для вас весьма полезным. Существуют различные варианты техники медитации. Для вас, однако, важно найти метод, больше всего отвечающий вам и улучшающий ваше самочувствие. Существуют несколько способов дыхательной медитации.

При медитации можно сосредотачиваться не только на процессе дыхания, но и, например, на каком-то предмете. Вы смотрите, например, на какую-то картину и стараетесь забыть обо всём другом. Всё ваше внимание концентрируется на наблюдаемом вами предмете, всё остальное для вас не существует. Подобным же образом можно медитировать, слушая музыку. С вами это уже не раз случилось. При этом вы наверняка обратили внимание на то, что вам особенно легко удаётся погрузиться в музыку, которая вам нравится. И уж конечно, надо упомянуть природу в качестве объекта медитации.

Медитация не обязательно должна быть связана с состоянием физического покоя. Медитация может сопровождаться вибрацией тела или определёнными телодвижениями, похожими на танец; медитировать можно, оставаясь в позах, известных из системы йогов.

Критерием выбора техники медитации должна быть *радость*. Наслаждение медитацией означает, что она вам подходит. Входите в неё как можно чаще, но если радость прошла, выберите иную технику. Человек изменяется, совершенствуется, это происходит неоднократно. Это дорога длинная, и очень редко один метод подходит для всего пути.

Упражнение для релаксации глаз не только снимает с них нервно-мышечное напряжение, но и успокаивает нервную систему, улучшает зрение, притупившееся от напряжения или усталости.

Сядьте у стола, подложите под локти книгу с таким расчётом, чтобы закрыть ладонями глаза, не сгибаясь при этом и не наклоняя голову. Потрите ладонь о ладонь до появления теплоты. Положите локти на книгу и закройте ладонями глаза. В этом положении проделайте несколько глубоких медленных вдохов и выдохов, а затем перейдите к нормальному дыханию.

Продолжайте упражнение в течение нескольких минут. Помните, что тело должно быть прямым, не расслабленным.

11.3.3 Способы преодоления депрессии и создания бодрого настроения

Счастье или несчастье человека, успехи в жизни, в интеллектуальном развитии во многом зависят от его умения контролировать себя, от того, насколько он способен стоять выше обстоятельств, покорять их, сделать свой внутренний мир независимым от внешнего. «Когда в человеке нет того, что стоит выше и сильнее всех внешних влияний, - пишет А.П.Чехов, - то, право, достаточно для него хорошего насморка, чтобы потерять равновесие и начать видеть в каждой птице сову, в каждом звуке слышать собачий вой». Выход тут один – противопоставить эмоциональному натиску прочную психическую защиту.

Советы отечественных психологов по выходу из состояния депрессии:

1. Ищите помощь. При малейшем подозрении начинающейся депрессии обратитесь за помощью к специалистам.

2. Не таите болезнь в себе. Как можно больше взаимодействуйте с теми, в ком можете найти поддержку –духовную, профессиональную, семейную. Разделённые с кем-нибудь трудности переносятся легче.

3. Защищайтесь, записывая. Каждый раз, когда злые духи нащёптывают вам, что вы просто мешок с костями или, наоборот, лопаетесь от жира; что вы глупый, беспомощный урод и сущее ничтожество, - попробуйте записать это в журнал наблюдения собственного состояния – послание дьявола тут же лишится силы.

4. Помогайте другим. Как только вам станет лучше, не жалейте себя: помогайте всем, кто в этом нуждается. Участие в других часто отвлекает от собственных бед, переживаний и самокопания.

Рекомендации японского специалиста восточной медицины доктора И.Цуцуми по выходу из депрессивного или дискомфортного состояния:

- Скрестите указательные пальцы рук, переведя руки за голову. Ноги поставьте на ширину плеч, носки в стороны. Делая вдох, сомкните ноги и приостановитесь в этом положении на 5 секунд. Теперь медленно вернитесь в исходное положение, делая выдох (выполните это упражнение 10 раз).

- В положении сидя на полу обнимите колени и как можно плотнее прижмитесь к ним (2 минуты).

- Лягте на спину, положите под талию орех или мяч для игры в теннис. Орех или мяч прекрасно раздражают точку «сансей», расположенную на пояснице.

Эти упражнения за считанные минуты придадут вам бодрость и силу, снимут раздражительность.

Йоги предусматривают создание двух линий обороны – в головном мозге и в подкорке. Вот как это делается, например, при *формировании мягкого лирического настроения* и подсознательной установки *против раздражительности и гнева*. Сядьте в удобную позу, придите в состояние повышенной внушаемости и повторяйте про себя следующий текст: «Я чувствую, как моё тело расслабилось, стало лёгким; оно как бы заснуло, а сознание бодрствует. Моё сознание спокойно, как вода в тихом озере. Нет ни единой волны, ни единого всплеска посторонней мысли. Я могу сосредоточиться и любая мысль возникает, промышляется чётко и ясно. Я свободен в своих суждениях и совершенно спокойно вижу свои достоинства и недостатки. Во мне много хорошего – я добр к людям, справедлив, стремлюсь расширить свои знания о самом себе, воспитать цельную, гармоничную личность, прожить красиво, интересно, здоровым, бодрым, всегда открытым людям, знаниям, всему доброму, что есть на свете. Только таким я буду счастливым и уважаемым в семье и коллективе. Смех и ирония - мои лучшие друзья, они всегда со мной, они помогают мне в трудные минуты. Я помню наставления йоги: дружба с равными, понимание и сострадание к нижестоящим по развитию и положению, уважение по отношению к вышестоящим, безразличие, смех, ирония к злым и греховным людям. Я всегда спокоен. Я легко переношу все превратности судьбы, все трудности, выпадающие на мою долю. Я терпим к людям, хотя у них и есть недостатки. Я нетерпим лишь к гневу и раздражительности. Они - мои главные враги. Я всегда спокоен, как спокоен камень среди ручья, тревоги жизни обтекают меня, не колебля. Спокойствие наполняет мою душу, пропитывает её, словно целительным бальзамом. Всё это твёрдо записывается в моих клетках и будет управлять моими мыслями, действиями, чувствами. Я совершенно спокоен».

Тексты не обязательно должны быть развёрнутыми. Можно пользоваться и краткими формулировками. Вот, например, *как внушается чувство бодрости*:

«В этом спокойном, расслабленном состоянии нервные клетки наполняются энергией и силой, во всём теле накапливается сила, высокая жизнеспособность. Я становлюсь сильным, спокойным и бодрым. Я становлюсь уравновешенным человеком, оптимистом. Мне не страшны никакие трудности. Я насыщен энергией, во всём теле переливается могучая живая сила. Все неудачи для меня – лишь ступени, ведущие к удачам, счастью и радости. Я готов к выполнению любого дела и сделаю его энергично, уверенно, хорошо. Всё это твёрдо записывается в моих нервных клетках, в моём мозге и будет управлять моими мыслями, действиями, чувствами».

Для поддержания хорошего настроения на протяжении всего дня включите в свой аутотренинг слова: «Моё настроение хорошее, самочувствие бодрое. С каждым часом у меня заметно улучшается настроение, становится

легче на душе. В любой неблагоприятной ситуации я хорошо владею собой. Мне никто не испортит настроения. Мне хочется улыбнуться». В аутотренинге при самовнушении лучше пользоваться своими собственными словами, эмоционально окрашенными, способными поддержать вас в трудную минуту. К примеру, такими словами: «Самая надёжная опора - это я сам. Всё проходит - и это пройдёт. Любая неудача временная, из любого тупика есть выход».

Можно воспользоваться приведенными ниже *установками по самовнушению*: я спокоен и уравновешен; я наслаждаюсь жизнью прямо сейчас; меня любят и я в безопасности; я дарю другим любовь; я прощаю всех, я прощаю себя; я открываю себя для радости и любви, которые легко принимаю и отдаю; я уверен в своей собственной силе; я живу сегодня и люблю того, кто я есть.

Эмоциональные срывы часто возникают при переутомлении нервной системы. Это, как правило, болезнь второй половины дня. Йоги советуют не доводить дело до полного упадка сил, а перехватывать инициативу, разряжать нервную систему, давать возможность накопившимся молниям уйти в песок. Быстрый и лучший способ перевести дух, отвлечься – это шутка, смех. *Юмор* оказывает сильнейшее успокаивающее терапевтическое воздействие на нервную систему. Древние говорили, что, если вы найдёте старика, который смеётся так искренне, как ребёнок, оставайтесь рядом с ним и учитесь у него, ибо он достиг высшего.

С.Меткалф и Р.Фелибл в книге «Юмор – путь к успеху» приводят несколько занятий, которые помогают преодолению неприятностей депрессивных периодов. Прослушивать звуки природы, например, стремительно бегущей воды или пения птиц. Улыбаться прохожим (с этим следует быть поосторожнее, приветливое отношение к незнакомым людям нередко считается признаком слабоумия или же принимается за недвусмысленное предложение). Позвонить другу, который обязательно поддержит вас морально. Проводить время с теми, кто возрождает в вас способность хорошо себя чувствовать и поднимать ваше настроение. Посмотреть весёлый кинофильм или же выйти из дома и делать то, что вам нравится. Читать юмористическую литературу. Достать составленный в письменном виде для себя «Список радостей» и позволить себе два-три пункта из него. Близким вам людям стараться напоминать, что и в трудные периоды жизни могут быть весёлые моменты.

11.5 Литература

Бессер-Зигмунд К. Магические слова. Пособие по психологической самозащите. – СПб.: Питер Пресс, 1997. – 224 с.

Гиссен Л.Д. Время стрессов. – М.: Физкультура и спорт, 1990. – 192 с.

- Иванов Ю.М. Йога и психотренинг. Путь к космическому сознанию. – М.: ЛТД, 1991. – 288 с.
- Каппони В., Новак Т. Сам себе психолог. – СПб.: Питер, 1994. – 220 с.
- Карлсон Р. Не переживайте по пустякам... Всё это мелочи жизни. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 1999. – 368 с.
- Селье Г. Стресс без дистресса. – Рига: Виiega, 1992. – 109 с.
- Сытин Г.Н. Животворящая сила. Помогите себе сам. – М.: Энергоатомиздат, 1991. – 416 с.

12 ОЗДОРОВЛЕНИЕ

Лучший способ продлить жизнь –
не укорачивать её.
П.Брэгг

12.1 Хорошее здоровье – условие успешной деятельности

Первое необходимое условие для достижения успеха на любом поприще – хорошее здоровье. Человеку дана только одна жизнь, и уже поэтому она должна быть долгой, интересной, счастливой, плодотворной и радостной. Величайшая человеческая мечта – хорошее здоровье и продолжительная прекрасная жизнь.

Нам выпал счастливый случай пожить на планете Земля, и мы должны им с успехом воспользоваться. Человек хотел бы жить вечно и приносить пользу, при условии, что он здоров и полон сил и энергии. К тому же, природа создаёт живой организм здоровым. Она закладывает в него защитные механизмы – силы иммунитета, саморегуляции и самосовершенствования. Однако, ни одному человеку на нашей планете не удалось избежать смерти, но каждый может счастливо жить до преклонного возраста.

Из древнейшей шумерийской клинописи следует, что продолжительность жизни праотцев составила: Адам – 930 лет, Сиф – 912, Енос – 905, Енох – 365, Мафусаил – 967, Ламех – 777, Ной – 958, Сим – 600 лет. Первый сын родился, когда праотцам было: Адаму – 130 лет, Сифу – 105, Еносу – 90, Еноху – 65, Мафусаилу – 167, Ламеху – 182, Ною – 500 лет.

В нашей эре – после рождения Христа – рекорд долголетия принадлежит англичанину Фоме Корне, который прожил 207 лет. Из истории известно, что шотландский рыбак Генри Дженкис прожил 169 лет; турчанка Фатма Ханум прожила 164 года; венгр Янош Ровен – 172, его жена – 154 года; 152 года прожил англичанин Томас Парр, который вступил во второй брак в 120 лет и имел сына, дожившего до 123 лет. До 180 лет дожили Аршгири Хазитов и Тепсе Абдиева из Северного Кавказа. Известный химик

Натаниэль Ульс прожил 170 лет, совершив 25 кругосветных путешествий. Софокл, Тициан, Микеланджело и Коненков творили и на 90 году жизни.

Все млекопитающие на земном шаре живут в этом мире, по крайней мере, в 10-14 раз дольше периода полового созревания. Для человека, как известно, период полового созревания составляет 18 лет. Умножим эту цифру на 14, да хотя бы на 10 и получим по меньшей мере продолжительность человеческой жизни в 180-200 лет. Современные учёные подтверждают, что каждый орган в нашем теле запрограммирован функционировать, по крайней мере, 200-250 лет. Великий русский физиолог И.М.Сеченов говорит: «Смерть, наступившую ранее 150 лет, следует считать преступлением».

Римский врач и естествоиспытатель, классик античной медицины Клавдий Гален (129-201 г.) выделил 6 компонентов жизни человека, от которых зависит состояние его здоровья: 1) воздух; 2) движение; 3) питание; 4) сон; 5) сексуальность; 6) эмоции.

Л.Н.Толстой, благодаря систематическим тренировкам, к старости стал более выносливым и сильным. В 75 лет он научился ездить на велосипеде, а в 80 – гарцевал на лошади. Он знал, что для того чтобы избежать снижения активности, нужно сохранить старые и искать новые интересы.

Небезынтересен факт из жизни Сен-Симона, который в 79 лет приказывал каждое утро будить себя словами: «Вставайте, сударь! Вас ждут великие дела!» Пробуждаясь и сам Сен-Симон по несколько раз повторял эту фразу, оказывающую на него активирующее психотерапевтическое влияние.

Автор широко известных книг о А.С.Пушкине, доживший до глубокой старости А.И.Гессен, свою первую книгу о великом поэте написал в 84 года. Он говорит: «Лично я мыслю так, что старости вообще не существует. Человек бывает юн один раз. Но если он способен не переставать молодо мыслить и трудиться, не предаваться унынию, непоколебимо верить в своё долголетие, он до конца дней сохранит не только молодость души, сердца, но и работоспособность».

«Прожить, сколько нужно – всегда в нашей власти»,- пишет древнеримский философ Л.Сенека. Подобную мысль высказывает И.Гёте: «Что за несчастные создания люди – у них нет смелости прожить дольше. Главное, надо научиться властвовать над самим собой».

Здоровое тело является основой для полноценного и счастливого душевного состояния. Быть здоровым означает не только не болеть, но в основном не знать усталости, стремиться к активному образу жизни, реализовать свои потребности в любви, дружеском общении, творчестве, следовать к намеченной цели и в каждый момент времени жить полноценной жизнью. Физически и духовно здоровые мы редко страдаем от простуд, продолжительных болезней, чувства тревоги или апатии. Крепкая иммунная система защищает нас от постоянного воздействия вредных микробов.

Современные учёные утверждают, что в настоящее время человек способен прожить 100 и более лет, не болея, полностью сохраняя ясность ума, интерес к жизни, работоспособность. Для этого достаточно перейти на тот образ жизни, который предписан нам природой: придерживаться в основном растительного питания, учиться правильно дышать, больше двигаться, заниматься психорегуляцией, использовать закаливающие процедуры. И самое главное – не терять, а развивать свойственную человеку духовность. Хорошее здоровье зависит от всестороннего одновременного воздействия на организм перечисленных выше факторов. Только сочетание физических нагрузок, правильного питания, дыхания, закаливания и психической саморегуляции гарантирует высокий уровень здоровья.

Великий И.П.Павлов неоднократно подчёркивал, что человеческий организм не только саморегулирующаяся, самонастраивающаяся, но и самосовершенствующаяся система. Если создать предписанные природой условия существования, то, как утверждают учёные, вполне можно значительно раздвинуть временные границы своего здорового и счастливого существования.

Богом врачевания у древних греков был Асклепий (позже римляне называли его Эскулапом). Он имел двух дочерей – Панацея (Панацея) и Гигия. Обе владели даром целительства, во всём помогали отцу, но между собой постоянно спорили. Высокомерная Панацея считала себя всеисцеляющей и гордо заявляла, что она может найти и подарить людям одно лекарство от всех болезней сразу, а скромная Гигия разумно удерживала сестру от столь многообещающих заявлений и учила людей законам природы. Как только не убеждала Гигия сестру, Панацея не хотела её слушать. Так и разошлись дочери бога врачевания Асклепия по разным дорогам. Панацея лечит людей различными ядами – порошками, микстурами, таблетками и до сих пор ищет одно-единственное средство от всех болезней сразу. А Гигия просвещает людей, проповедует среди них Законы Жизни, преступать которые нельзя никогда.

Неоспоримо, чтобы преуспевать в любой области человеческой деятельности, надо быть прежде всего здоровым, а чтобы стать и быть здоровым, надо понять на каких принципах строится полноценное здоровье. И.Гёте говорит: «Чего человек не понимает, тем он не владеет». То есть на пути к овладению здоровьем стоит знание основных законов природы.

12.2 Врачи, данные природой

В вашем распоряжении, утверждает американский специалист по продлению жизни Поль Брэгг, *девять врачей, данных природой*, всегда готовы помочь вам в достижении отличного здоровья. Они гарантируют 100% успех, хотя мы, не понимая пользы, часто игнорируем их. Все мы знакомы с этими врачами.

Самый выдающийся, самый сильный и великий целитель, дающий жизнь всему, что есть на земле – *солнечный свет*. Солнце даёт нам не только свет, солнечная энергия трансформируется в человеческую энергию. Человек может поправить своё здоровье, продлить свою жизнь под солнечными лучами. Наша кожа должна быть покрыта лёгким загаром. Солнечные лучи – это мощное бактерицидное средство. И чем больше кожа впитывает лучей, тем больше запасает энергии для борьбы с бактериями, так как кожа наряду с лёгкими выполняет функцию дыхания. Через микроскопические поры она вдыхает кислород и выдыхает углекислоту. Если живое существо поместить в атмосферу углекислого газа или сероводорода, а голову оставить в обычной атмосфере, оно погибнет, несмотря на то, что, казалось бы, имеет возможность дышать нормальной для себя атмосферой.

Второй доктор – *свежий воздух*. Между рождением и смертью лежит жизнь, полностью зависящая от дыхания. Без пищи можно жить более 30 дней. Но без воздуха мы можем существовать всего несколько минут. Установлено, чем глубже дышит человек, тем меньше дыхательных движений он делает в одну минуту. Люди, которые дышат часто, живут мало. При пробуждении желательно делать несколько медленных и глубоких вдохов и выдохов. В течение дня периодически повторяйте эти дыхательные движения.

Доктор *чистая вода* – хороший врач и великолепный друг. Хвалебную оду воде произнёс Антуан де Сент-Экзюпери: «Вода! У тебя нет ни вкуса, ни цвета, ни запаха! Тебя невозможно описать! Тобой наслаждаются, не ведая, что ты такое. Нельзя сказать, что ты необходима для жизни, ты – сама жизнь!» Вода составляет около 70% нашего тела. С помощью почек вода выводит из организма токсины, несёт питательные вещества и кислород через кровь, увлажняет лёгкие, чтобы лучше было дышать, смазывает суставы и мышцы, а также помогает процессу обмена веществ. Если не потреблять необходимого количества воды, организм начнёт задерживать жидкость, чтобы защититься от обезвоживания. Каждый литр воды, проходящий через почки, выводит из организма 90 грамм отходов. Мы в среднем потребляем с учётом пищевых продуктов 2,5 литра воды в день, а в нашем организме циркулирует её до 5 литров. Человек может терять до 0,5 – 1,5 литра воды в час только в результате потения. Чтобы сохранять нормальный уровень воды в организме, мы нуждаемся в постоянном её пополнении. Человек может просуществовать без воды всего лишь 2 - 3 дня.

Чувство жажды всегда несколько запаздывает по отношению к фактическому удовлетворению потребности организма в воде. Поэтому при жажде рекомендуется сразу пить немного, максимум 250 грамм. Через 10 – 15 минут, если жажда сохранилась, ещё выпить немного воды. Самую сильную жажду можно утолить двумя стаканами воды, выпитыми через 10 – 15 минут один после другого. В жару или при усиленной физической работе рекомендуется пить столовую минеральную воду или сильно разбавленный фруктовый либо ягодный сок, или слегка подсоленную водопроводную, лучше газированную воду. Дело в том, что с потом выделяется много солей. Организм испытывает не только водяной, но и солевой голод. Поэтому простую обычную воду при сильной жажде пить не рекомендуется. Лучше пить горячий зелёный чай с добавленным в него изюмом, горячую прокипячённую воду, настоянную на целебных травах, или брать в рот изюминку или обычный камешек, чтобы вызвать выделение слюны, которая содержит естественную структурированную жидкость.

Нет вещества более загадочного и таинственного, чем вода, которая в природе не имеет постоянного изотопного состава. Она непрерывно меняется. Только стабильных, устойчивых разновидностей воды насчитывается девять. Всего же можно насчитать 135 различных видов воды. Кроме того, ни одно другое вещество на Земле не реагирует так чутко на происходящие во Вселенной явления. Химики, например, обратили внимание на то, что протекание одних и тех же химических реакций зависит от времени их проведения. Установлено также, что события, протекающие на Солнце, каким-то образом отражаются на воде, и в конечном счёте на нас с вами, поскольку все химические реакции в клетках нашего организма протекают именно в водной среде. Вот вам и взаимосвязь человека и космоса, причём связь вполне материальная, подтверждённая современной наукой.

Вода способна менять свою структуру под воздействием физических факторов. В структурированной воде ускоряются процессы кристаллизации, растворения, абсорбции, то есть те самые процессы, которые имеют место в живой клетке. Природа сама создала естественный способ получения структурированной воды, дошедший до нас с глубины веков. Для этого 19 января (в христианский праздник крещения Иисуса Христа) прорубают в реке или озере прорубь и берут воду в полуметровом слое подо льдом. Это натуральная структурированная вода, которая исключительно полезна человеку и может сохраняться неопределённо долго. Именно в этот, единственный в году день, принято купаться в проруби.

Тёплая ванна – это тонизирующее и расслабляющее средство. Плавание - это одно из лучших упражнений. Оно не перенапрягает мышцы и сердце, и даёт радость независимо от вашего возраста. Отец медицины Гиппократ ещё за 400 лет до н. э. использовал систему водолечения. Его основной метод

основывался на смене холодной и горячей воды с последующим растиранием тела, что приводило к усилению циркуляции крови. Этим методом пользуются и сегодня.

Выпивайте большой стакан воды или даже два, сразу после того, как вы утром проснулись. Это стимулирует перистальтику кишечника и очищает ваш желудок. Если вы пьёте много жидкости, уменьшается риск образования камней в почках.

Четвёртый доктор – *естественное питание*. В человеческом организме заложено семя вечной жизни. Человек не умирает, а совершает медленное самоубийство своими противоестественными привычками. Учёные утверждают, что каждая клетка нашего организма обновляется за 11 месяцев. Люди стареют от минеральной и витаминной недостаточности. Исследования показывают, что тысячи людей являются жертвами переедания. Так у Людовика XIV трапеза продолжалась от четырёх до шести часов, через стол проходило от 150 до 187 блюд. И каждое блюдо важно было ему попробовать.

Миллионы красных кровяных шариков постоянно умирают и возрождаются, некоторые из них ежесекундно. Но они не могут возобновляться без определённых веществ. Эти необходимые вещества должны добываться из полноценной натуральной пищи.

П.Брэгг уверен, что тропический рай – это то место, из которого человек произошёл. Там его рацион состоял из изобилия свежих фруктов и овощей, орехов всех видов и семечек. Очевидно, что первые люди, населявшие тропики, были вегетарианцы.

Астрологи обратили внимание на то, что люди, родившиеся под разными знаками Зодиака, склонны к разным заболеваниям и нуждаются в большей или в меньшей степени в различных видах пищи.

Физические процессы всецело зависят от характера потребляемой пищи, и было бы не логичным отрицать связь мышления с питанием. Выходит, что мы – это сумма продуктов, которые мы употребляем. Даже выражение лица складывается из того, что мы едим, так как здоровый человек – счастливый человек.

Пятый доктор – *голодание*, которое признано одним из старейших методов лечения в терапии. Оно 74 раза упоминается в Библии. Этот метод универсален и широко используется дикими животными. Цель голодания – привести весь организм к полному выздоровлению, самоперестройке, самообновлению всех функций. Голодание даёт организму физиологический отдых и способствует переключению на процессы оздоровления. После голодания кровообращение улучшается, пища лучше усваивается, возрастает выносливость и сила. В результате голодания сила разума так возрастает, что он может взять полный контроль над телом. Голодание – это путь к внутренней духовной чистоте.

Шестой доктор – *физические упражнения*. Деятельность – это жизнь, а застой – это смерть. Если мы не используем наши мускулы, то мы их теряем. Чтобы сохранить мышцы сильными и молодыми, мы должны ими постоянно пользоваться. Ежедневные упражнения заставляют живее циркулировать кровь. Они дают положительную настроенность. Они воспитывают волю. Напряжённая физическая активность приводит к усиленному потовыделению, благодаря которому тело избавляется от ненужных продуктов обмена веществ. В одной из стран Востока, где к старости до сих пор относятся уважительно, собрались долгожители и стали выяснять причину своего долгожительства. В конце концов они обнаружили лишь один общий фактор: каждый из них ежедневно делал что-то такое, что заставляло его как следует потеть. Проводя в жизнь программу голодания и физических упражнений, вы будете выглядеть и чувствовать себя гораздо лучше.

Седьмой доктор – *отдых*. Следует понимать отдых как полную свободу от любой активности, покой, расслабление, мир для разума и духа, без беспокойства и волнения, свежесть ума и тела. Когда отдыхаете, освободите свой мозг от всех забот, волнений и проблем. Когда мышцы и нервы расслаблены, работа сердца замедляется, а дыхание становится медленным и спокойным. Это приносит глубокое расслабление и полный отдых. Отличным отдыхом является сон. В течение рабочего дня мы должны чаще менять виды деятельности, так как это также является важнейшим фактором сохранения хорошего здоровья.

Мы забыли, что жить – значит ощущать себя живым и радостным. Чтобы быть способным к расслаблению, отдыху и сну, надо так распланировать день, чтобы в нём оставалось время для отдыха, развлечений, физических упражнений и хорошего ночного сна. В пище, отдыхе, сне и самых простейших жизненных привычках попытайтесь достигнуть наибольшей близости к природе. Возьмите себе за правило выезжать за город, на речку или на морской берег, где вы сможете по-настоящему отдохнуть, расслабиться и привести себя в порядок.

Восьмой доктор – *хорошая осанка*. Посмотрите на себя в зеркало. Не сутулитесь ли вы? Походка должна быть размашистой и пружинистой. Размеренный и пружинистый шаг как бы автоматически вырабатывает энергию. Привычка держать хорошую осанку формирует красивое и сильное тело. Когда сидите, вы должны следить, чтобы позвоночник был прямым, живот подтянут, плечи разведены, голова поднята. Руки вы можете согнуть или положить на колени. Никогда не кладите одну ногу на другую. Этим вы нарушаете кровообращение, так как под коленями проходят две большие артерии, несущие кровь мышцам. Когда человек стоит, ходит и сидит прямо, здоровая осанка вырабатывается сама собой и все жизненно важные органы приходят в естественное положение и нормально функционируют.

Девятое доктор – *разум*. Наш разум – единственно реальный контролирующий фактор нашего существа. Вот почему мы должны культивировать только положительные мысли. Мимические мышцы лица при унынии, раздражении, гневе и других отрицательных эмоциях посылают такие сигналы в головной мозг, что там вырабатываются, как ответная реакция, вещества угнетения, подавления, что сразу же снижает все жизненные процессы во внутренних органах. Все отрицательные мысли, эмоции, поступки – клевета, зависть, раздражение, гнев, злоба – приводят к энергетическому истощению и, естественно, к болезням. Человек, подверженный отрицательным эмоциям представляет собой как бы «дырявое ведро», из которого потоком выходит драгоценная биоэнергия, при этом создаются благоприятные условия для возникновения и процветания болезней.

В светском обществе с древних времён было принято следить за своим настроением и не позволять себе «распускаться» в ту или иную сторону. Считалось признаком плохого воспитания и низкой культуры позволять себе иметь плохое настроение на людях. Все старались больше улыбаться, быть доброжелательными в общении и т. д. – это называлось «быть светским человеком». А люди, позволяющие себе сильные эмоции, считались «грубыми неотёсанными хамами».

Известный педагог А.С.Макаренко пишет: «Человек не может жить на свете, если у него нет ничего радостного. Истинным стимулом в человеческой жизни является завтрашняя *радость*. Её надо организовать, вызвать к жизни и поставить как реальность. Надо настойчиво претворять более простые виды радости в более сложные и человечески значимые. Воспитать человека – значит воспитать у него перспективные пути, по которым располагается завтрашняя радость». Учиться радоваться надо всегда. Надо желать и уметь радоваться.

Древние греки приветствовали друг друга: «Радуйся!», а современные греки: «Будь здоровым!» Арабы говорят: «Мир с тобой!», а индейцы навахо: «Всё хорошо!»

Чтобы человек стремился к лучшему и его не пугали трудности, он должен видеть перспективу радости, победы. Юмор, уместная шутка, оптимизм должны пронизывать словесную информацию. Ф.М.Достоевский считал самым выдающимся качеством человека его весёлость. В сочетании с положительным эмоциональным настроением, тактом, предупредительностью, заботой радость и веселье преображают жизненные установки и настроение.

Запас жизненной энергии, эмоциональный запал – это те потенциальные возможности, которые каждый человек может и должен противопоставить трудностям, невзгодам и болезням.

Умение жить долго и счастливо – это искусство. Царство небесное – внутри нас! Создайте же его здесь, сейчас! Считайте каждый день маленькой жизнью и делайте его как можно полнее и совершеннее. Всё, что вы посеете сегодня, пожнёте завтра. Живите хорошо сегодня, и тогда вы будете иметь лучшее завтра.

Американский специалист в области преуспеяния в жизни Джон О'Киффи рекомендует для того, чтобы жизнь стала счастливее, полнее и радостней, с утра принимать «пищу для ума». Она даст вам силы на день, прекрасное самочувствие, бодрость и возможность переделать массу дел. Вот несколько образцов позитивной «пищи для ума», которые могли бы вам быть полезными:

- Сегодня первый день оставшейся у меня жизни. Начиная с этого момента, я буду жить по-другому. Я буду брать от жизни всё – максимум удовольствия, веселья, наслаждения. Я во всём добьюсь успеха. Я начинаю круто менять жизнь сегодня же.

- Сегодняшним днём я буду наслаждаться как праздничным. У меня будет то же самоощущение и отношение к другим, как если бы сегодня был праздник. Я буду вести себя так, словно у меня сегодня день рождения.

- Это правда, что я уникален. Другого такого, как я, на земле нет. Я нравлюсь себе, мне хорошо быть таким и с каждым днём я становлюсь всё лучше и лучше.

- Жизнь в наши дни очень увлекательна. Я всё больше узнаю о том, как преуспеть и стать счастливее. Я больше не позволю себе перегружать свой ум негативными и дурными мыслями. Если обнаружится, что я занимаюсь этой бессмысленной жвачкой, я просто выплуну её. Я не позволю окружающему миру подавить меня. Я сам контролирую себя – не кто-то ещё, не другие и не то, что меня окружает.

- Сегодня замечательный день. Я чувствую себя великолепно. Я хочу наполнить этот день энергией и жизнелюбием. Я хочу переделать кучу дел и, чем больше я сделаю, тем больше получу энергии для новых дел. Сегодняшний день будет особенным. Я проявлю интерес и энтузиазм во всём, что буду делать, и, чем чаще я так буду поступать, тем большего добьюсь и тем лучше буду себя чувствовать. Я могу сделать сегодняшний день важнейшим и счастливейшим в моей жизни.

Чтобы *встретить день в добром расположении духа* и «глотнуть» с утра хорошего настроения Д.О'Киффи предлагает: Решите с вечера, что завтрашний день начнёте с чего-нибудь приятного и полезного. Сами вынесите мусор, не дожидаясь, когда вам об этом скажут. Решите для себя, что именно вы будете менять туалетную бумагу, когда она закончится. Откажитесь от разбрасывания повсюду своей одежды. Надрайте до блеска свою и жены обувь, нагладьте и приведите себя в порядок. В начале дня

включите вместо новостей любимую музыку. Уходя из дому, поцелуйте своих любимых (маму, жену, детей) или хотя бы помашите домашним. Помашите кому-нибудь по пути на работу. Пропустите вперёд несколько человек при посадке в транспорт (лифт, трамвай, троллейбус). Скажите кому-нибудь с утра три комплимента. Сориентируйтесь на то, чтобы с первых слов сказать любому встречному нечто такое, что наполнит его радостью на целый день. Настройтесь сегодня не критиковать никого и ничего. Подпитывайте свои мозги приятными текущими вопросами и воспоминаниями.

Свободно используйте сильные слова, чтобы выразить свои положительные эмоции. Например: скажите, что это «здорово», «отлично», «чудесно», «из ряда вон», «волшебно», «великолепно», вместо «хорошо»; скажите, что самочувствие у вас «бодрое», «жизнь бьёт ключом», «поразительное», «потрясающее», вместо «нормальное»; скажите, что вы «счастливы», вместо «я доволен»; определите что-нибудь словами «фантастика», «феерия», вместо «любопытное зрелище»; определите что-нибудь как «безупречное», вместо «нормальное»; назовите кого-нибудь «красавицей», вместо «она привлекательна»; скажите, что пища «великолепная», вместо «вкусная»; скажите, что вы «наелись до отвала», вместо «я сыт»; «смакуете» еду – вместо «это мне нравится».

Профессор Р.П.Клещёва - отечественный специалист-нейроморфолог в книге «Поверьте моему опыту» пишет: «Наибольшая потеря биоэнергии происходит при клевете и лжесвидетельстве. Агрессия, злоба, постоянные ссоры приводят к образованию в организме человека сильного ядовитого вещества – империла. Это вещество исходит из организма и оседает на одежде, волосах, в квартире, на отдельных предметах и, в конечном итоге, попадает в пищу. *Империл* может сохраняться столетиями и вызывать страшнейшее заболевание – рассеянный склероз. Избавиться от этого страшного яда очень трудно, но если ваше сердце открыто для любви, благодарности, сострадания и благородства, вы сможете очистить свой домашний очаг от империла. Моё восприятие таково, что тот, кто пытается сделать другому зло, тот попросту отдаёт этому человеку свою силу, своё здоровье, свою жизнь».

Разум всегда должен командовать телом, мыслями и поступками. Мы обязаны учиться заменять свои отрицательные мысли положительными, которые должны давать покой, внутреннюю раскованность в противовес разрушающим силам. Никогда не забывайте, что духовное в человеке стоит на первом месте – это его индивидуальность, которая делает каждого из нас неповторимым. Ментальное начало – разум, через который душа собственно и выражается, находится на втором, а физическое - на третьем месте. И лишь в том случае, когда второе и третье начала находятся в гармонии, может быть достигнута здоровая духовная жизнь. Используйте свой разум, чтобы помочь

себе выработать созидательную философию жизни. Если вы будете последовательны в этом, то здоровье души, разума и тела будет обеспечено.

Существует притча о том, что ум – это фонарь, который человек несёт впереди себя. Разум человека и его чувства обладают неисчислимыми возможностями. Жизнь – это вечное движение, вечный поиск, вечная борьба за будущее, и Человек в ней победитель!

Быть здоровым или больным – только ваше решение, ваш выбор. Телесное здоровье зависит напрямую от ваших мыслей и от того, каким способом вы выходите из жизненных трудностей. Правда, проза жизни такова, что мы, как правило, не интересуемся здоровьем до тех пор, пока не перейдём в разряд больных.

Если вы хотите что-то получить от жизни, жертвуя своим здоровьем, то ничего не получите и ничего не достигните. Ваше отношение к здоровью – это, прежде всего, критерий истинности вашего пути. Только тогда можно достичь каких-то результатов или успехов и сделать свою жизнь более счастливой, если ваши действия связаны с улучшением здоровья. Для того, чтобы стать счастливым, совсем не обязательно переживать и волноваться, надрываясь трудиться и тратить свои силы.

«Дорогу осилит *идуший*» - гласит народная мудрость. Вы должны достаточно основательно убедить себя, что лучше быть активным и здоровым, чем пассивным и больным, лучше идти по жизни со светлой улыбкой, чем с гримасой боли. Навыки здоровой жизни должны стать для вас столь же необходимыми, как воздух, вода и пища.

12.3 Физическая активность

Следует знать всем, что между состоянием мышечного тонуса и настроением человека существует прямая биологическая связь. Низкая мышечная активность порождает безволие, апатию, угнетённое состояние психики. Жизнь кажется серой и скучной, и всему причина – малоподвижный образ жизни и низкий мышечный тонус.

Между умственной работой и физической активностью должно быть равновесие. Без движения не может быть плодотворного интеллектуального труда. Понятия «здоровье» и «движение» неразделимы. «Ничто так не истощает и не разрушает человека, как продолжительное физическое бездействие», - наставляет древнегреческий философ Аристотель. «Гимнастика, физические упражнения, ходьба должны прочно войти в повседневный быт каждого, кто хочет сохранить работоспособность, здоровье, полноценную и радостную жизнь», - неоднократно повторяет великий древнегреческий врачеватель Гиппократ, который сам прожил более 90 лет. Современными исследованиями установлено, что сердцу помогают

транспортировать кровь к отдельным клеткам и органам, а затем возвращать из всех частей тела к сердцу около 600 мышц, которые работают как мощные насосы. А чтобы мышцы работали исправно, их нужно постоянно напрягать и расслаблять, помня, что каждая из мышц – это дублёр вашего сердца.

Пифагор, воспринимаемый нами как один из светочей мирового разума, стал победителем на Олимпийских играх в самом трудном виде спорта - кулачном бою в свои 40 лет. Его пример лишний раз убеждает в том, что двигательная активность способствует активности рассудка.

Афоризм «Движение – это жизнь» должен прочно войти в ваше сознание. Смотрите на лифт как на своего личного врага. Пройдите мимо автобусной остановки и полчаса прошагайте бодрым шагом – это будет ваша маленькая победа над немощью. Делайте прогулки в лесу, парке, сквере. Побольше двигайтесь! Единственное предостережение: физические упражнения, которые вы проделываете, не должны оставлять ощущения смертельной усталости. Если прерывается дыхание, выступает пот на лице, значит, вы несколько перебарщиваете. С другой стороны, если дыхание не изменилось ни в малейшей степени, это свидетельствует о том, что вы чересчур себя жалеете. В обычном состоянии наш пульс составляет 60 – 90% от максимального (имеется в виду пульс при максимально быстрой ходьбе). Максимальную частоту пульса рассчитывают так: от 220 отнимают свой возраст. Чтобы извлечь настоящую пользу из упражнений, надо сохранять пульс в пределах нормы.

Люди, регулярно занимающиеся различными упражнениями, отмечают, что у них во время тренировок, как правило, хорошее настроение. Существует определённое биохимическое объяснение этого: во время выполнения упражнений в головном мозге образуются вещества, называемые эндорфинами, которые поднимают настроение, вселяют оптимизм и делают жизнь более радостной. До тех пор пока вы получаете удовольствие от регулярных занятий, вы, благодаря повышению уровня эндорфинов в организме, гарантированы от всякого рода неприятных стрессовых ситуаций. Настоятельно рекомендуется сопровождать занятия какой-либо спокойной музыкой. Можно просто считать шаги при ходьбе или повторять про себя какую-нибудь приятную незамысловатую фразу. Другими словами, необходимо отвлечь свой мозг от повседневных забот и проблем, и постараться сконцентрироваться на чём-нибудь совершенно нейтральном.

Чтобы усилить приток крови к клеткам мозга, улучшить их питание, что сохраняет высокую работоспособность, следует ежедневно делать физические упражнения «свеча» и «стойка» на голове 1 – 2 минуты в день.

Бег – прекрасное средство укрепления психики и хороший вид дыхательной гимнастики. Нервные люди, начиная заниматься бегом, становятся менее вспыльчивыми и раздражительными. Бег устраняет чувство

постоянной взволнованности и излечивает от бессонницы. Бегающие люди всегда бодры, активны, уверены в себе. Оздоровительный бег проходит в расслабленном состоянии организма, в ползузабытьи, с расслабленным лицом, расслабленными руками, чуть-чуть согнутыми ногами и мягкими стопами. Выдох рекомендуется делать в 1,5 – 2 раза длиннее вдоха.

Существует простой приём дозированного бега, пригодный для людей любой физической подготовленности, исключающий опасность перегрузок. Общие принципы: бег должен быть медленным, вначале на короткие расстояния. Дух соревнования здесь совершенно недопустим, поэтому лучше тренируйтесь в одиночку, соблюдая обязательное условие – непрерывность занятий. Тренировки не должны прерываться более чем на 2 – 3 дня. Можно бегать утром, после короткой утренней гимнастики, а можно бегать и вечером после работы. Перед бегом проверьте пульс и запишите количество ударов. Посчитайте пульс после бега. Количество ударов после бега не должно превышать 120 – 140 – 160. Посчитайте через минуту, затем через три. Если через три минуты пульс нормализовался до исходной точки, то выбранная дистанция для вас вполне приемлема. Придерживайтесь этого режима неделю – другую, а когда почувствуете, что преодолеваете дистанцию совсем легко, увеличьте её на одну треть и повторите весь принцип дозировки: пройдите быстрым шагом, заметьте время, пробегите трусцой и т. п. Не забывайте контролировать пульс! Через год – два вы будете удивляться чувству вернувшейся молодости, бодрости, лёгкости, забудете, как покалывает сердце. Известный кардиолог А.Воленберг утверждает, что при регулярных занятиях бегом в равномерном невысоком темпе инфаркт практически невозможен.

Ещё до нашей эры поэт Гораций писал: «Если не бегаешь, пока здоров, будешь бегать, когда заболеешь». В древней Элладе на высокой скале были высечены слова: «Хочешь быть сильным – бегай, хочешь быть красивым – бегай, хочешь быть умным – бегай!» Заниматься бегом нужно постольку, поскольку он доставляет вам удовольствие и поддерживает в вас хорошее настроение. В современных условиях бег представляет собой великолепное сочетание радости физической и психической, которое является лучшим лекарством для укрепления здоровья.

12.4 Дыхание – жизненная энергия человека

Во многих языках мира слова дух, душа, дыхание имеют общее происхождение. Люди издавна выделяли дыхание как основное свойство всего живого, одушевлённого. Следуя этой логике дыхание удерживает душу в теле, а раз удерживает, то может и воздействовать на неё. Поэтому все практики, ставящие перед собой задачу духовного и физического совершенствования

человека, обращают внимание на дыхание. Дыхание, общее состояние организма и состояние сознания тесно взаимосвязаны.

Здоровье и душевное спокойствие зависят прежде всего от правильного дыхания. Согласно древней китайской медицине, любая болезнь связана с неправильным или недостаточным дыханием. *Дыхание* – это жизненная энергия и сила сопротивления болезням. Воздушное пространство вокруг нас не просто смесь газов. Это, прежде всего, энергетический эфир, пронизывающий всё сущее на Земле, вокруг неё, во всём мироздании. Он представляет собой Космический Разум Вселенной, океан энергии и информации, вечно пополняющийся и вечно отдающий всем существующим в мире энергию и информацию. Специалисты квантовой физики называют этот феномен Единым Полем. Основоположник современной космонавтики К.Э.Циолковский называл его Единым Информационным Полем Галактики. Согласно «Теории космических эр» К.Э.Циолковского, человек – сущность бессмертная, вечная. И может он существовать в двух видах – в виде белковой формы, как мы с вами, вечно хворые телом и духом, и в виде вечной энергии информационного поля индивидуума. В белковой форме мы приходим на Землю, чтобы аккумулировать энергию Солнца и совершенствоваться в познании земного бытия, как говорится, «пройти искусы» нашего столь жадного до комфорта и излишеств тела. Лучистая энергия никогда не исчезает и не возвращается вновь. После смерти человека его информационное поле возвращается в Единое Информационное Поле Галактики.

Человек может поделиться своей энергией и получить сколько угодно жизненной энергии из окружающего нас мира, как из океана. Энергоинформационный обмен между человеком и океаном Божественного Интеллекта Природы в Едином Поле – основа жизни человека. Христиане называют эту энергию Святым Духом, китайцы – ци, японцы – ки. Индийские учёные именовали жизненную энергию Праной, а различные методики очищения тела – Ямой. Очищение организма и накопление энергии дыханием они называли Пранаямой. Управляющей силой при этом является мысль. Нужно научиться дышать с мысленной сосредоточенностью, направляя энергию в нервные центры.

Жизненная энергия поступает в наш организм вместе с воздухом, которым мы дышим, и является силой, необходимой для здоровья, для успешного решения проблем и свершения дел. Сейчас понятие жизненной энергии ещё только начинает признаваться наукой. В древности, однако, оно использовалось достаточно широко. На протяжении тысячелетий был наработан колоссальный опыт по накоплению энергии с помощью различных техник и упражнений.

Представление о жизненной энергии лежит в основе современной разработки системы естественного оздоровления. В этой связи нельзя не

вспомнить учение А.Л.Чижевского о лёгких аэроионах, которые стимулируют обменные процессы в тканях человеческого тела. На присутствие их в воздухе указывает даже не наше сознание, а ощущение особой лёгкости, полного физического и душевного комфорта, радости бытия. Тот, кому доводилось бывать в горах, где воздух особенно чист, или вдыхать смешанный с водяным аэрозолем воздух у водопадов, несомненно, изведаль все эти ощущения. А атмосфера старинных парков с их прудами и фонтанами. Насколько там легче дышится.

Правильное дыхание – фундаментальная основа здоровья человека. По мнению ряда физиологов, естественная форма дыхания является наилучшей при физической нагрузке. Если просто заниматься бегом, ходьбой, аэробикой, то параметры дыхания становятся заметно лучше. Тем не менее и у спортсменов с возрастом параметры дыхания ухудшаются. В общем, активизация дыхания только при помощи физической нагрузки оказывается недостаточно эффективной. В то же время дыхательная гимнастика йогов – Пранаяма – даёт поразительные результаты. По их мнению с воздухом люди вдыхают «свободную биологическую энергию» - прану, которая затем распределяется по всему телу. Дыхание осуществляется в различных позах синхронно с движением. Методики йоги проверены миллионами людей на протяжении тысячелетий. Сама Йога существует вот уже более семи тысяч лет.

Далеко не все знают, что во время вдоха происходит активизация психического состояния, тогда как при выдохе наступает успокоение, расслабление организма. Следовательно, ритм дыхания, в котором относительно короткая фаза вдоха чередуется с более длительным выдохом и следующей за этим паузой, производит общий успокоительный эффект, вплоть до заметного снижения частоты сердцебиений. Наоборот, тип дыхания, включающий более длительную фазу вдоха и относительно более короткую энергичную фазу выдоха, приводит к повышению активности нервной системы и всех функций организма.

Всю дыхательную систему, каждую клеточку человеческого организма приводит в активное действие *полное дыхание йогов* (ПДЙ). При полном дыхании в крови человека появляются эндорфины, которые оказывают благотворное сильное стимулирующее воздействие на умственную и физическую деятельность и создают хороший эмоциональный настрой. Полное дыхание йогов способствует ясности мышления и концентрации ума, даёт человеку умение сосредоточить всё своё внимание на объекте или занятии. Овладев и систематически используя его вы избавитесь от острых респираторных заболеваний (ОРЗ). К полному дыханию хорошо прибегнуть во всех случаях, когда вы попали в «простудные» условия.

Выполняется полное дыхание йогов следующим образом. Стоя или сидя прямо, с развёрнутой грудью (лопатки приближаются друг к другу) вы делаете энергичный выдох до конца. Для начала хорошо было бы класть ладони обеих рук на живот, наблюдая за его движением. Усилим диафрагмы (грудобрюшной преграды), направленным вниз, выпячиваем живот вперёд до отказа, насколько получается. Таким образом, создавая вакуум в нижней части лёгких, вы заполняете его некоторым объёмом воздуха. Потом, не отпуская живота, вдыхая воздух, раздвигаете средние рёбра и среднюю часть грудной клетки так, что мало-помалу воздух устремляется в середину лёгких. Затем расширяете верхние рёбра вплоть до ключичных (поднимая ключицы кверху) и грудь расширяете до отказа. Этим движением вбираем в себя столько воздуха, сколько могут вместить ваши расширенные лёгкие. Теперь лёгкие наполнены воздухом хорошо. Но чтобы он попал в самые окраинные легочные клетки, надо задержав на конце вдоха дыхание, втянуть живот сколько сможете на протяжении нескольких секунд. Тогда от движения диафрагмы снизу вверх лёгкие ещё больше «раздуваются», раздвигая и грудную клетку. Не опуская диафрагмы, делаем медленный выдох через нос в той же последовательности, что и вдох – сначала втягивается передняя стенка живота, сжимаются нижние рёбра, потом опускается грудь, ключицы и плечи. Сжимаем брюшные и межрёберные мышцы так, чтобы внутри осталось как можно меньше воздуха. Выполнять это нужно без излишней резкости. Разделение на элементы сделано ради удобства разъяснений. На самом же деле вдох и выдох идут плавно, единым непрерывным волнообразным движением от живота вверх и от ключиц вниз, так, как мы и дышали в детстве, совершенно автоматически.

При выполнении полного дыхания следует плавно вдыхать и выдыхать воздух без задержек и перерывов. Дышать нужно без какого-либо напряжения, не напрягать ноздри и лицевые мышцы. Желательно предварительно прочистить дыхательные пути, так как дышать надо только через нос, рот при этом должен быть закрыт. Дыхание должно проходить в определённом ритме. Необходимо подладиться под более всего подходящий вам ритм. При ходьбе можно синхронизировать дыхание с количеством шагов или биением пульса. Основой счёта является пульс. Считают сначала пульс: 1, 2, 3,...,6; запоминают и далее делают упражнения под этот ритм. Это упражнение является основой всех основных специальных дыхательных йоговских упражнений.

Начинать тренироваться лучше дома за полчаса до принятия пищи, желательно три раза в день, в начале по одной минуте. Затем в течение каждых последующих пяти дней увеличивать время выполнения упражнения на одну минуту. Эффективно систематическое применение полного дыхания йогов на протяжении 10 – 15 минут в день.

В китайской системе *Ци-Гун* существует представление о вдыхании с воздухом из окружающего мира «жизненной силы Ци». При этом осуществляется регуляция дыхания, синхронная с движениями рук и тела, которая сопровождается концентрацией внимания. Таким образом ещё в древности знали, что регулирование дыхания в сочетании с движением и концентрацией внимания целительно воздействует на организм человека.

В современной практике, кроме вышеназванных, известны:

- дыхательная гимнастика В.В.Гнеушева, В.Я.Дурыманова, Зыонгшинь, А.Н.Стрельниковой, А.Н.Толкунова, Г.С.Шаталовой;

- дыхание по К.В.Динейку;

- дробное дыхание по А.А.Стрельцову;

- поверхностное дыхание по К.П.Бутейко;

- рациональное дыхание по И.Л.Добротворскому;

- эндогенное дыхание по В.Ф.Фролову и др.

Следовало бы в соответствии с индивидуальными особенностями подобрать подходящую и понравившуюся вам систему дыхания.

12.5 Принципы здорового питания

В книге Гиппократ (V в. до н. э.) «Гигиена» есть предупреждение человеку – правильно организовать своё питание, создать определённый порядок в приёме пищи, чтобы жить очень долго, не болея. «Человек рождается здоровым, а все болезни приходят к нему в рот с продуктами питания», - говорит Гиппократ. Почти тысячу лет назад великий врач Абу Али Аль-Хусейн ибн Абдаллах ибн Сина (Авиценна) заявил, что «переваривание разных видов пищи происходит не одновременно и смешивать несовместимые между собой продукты опасно для здоровья». Известный русский патофизиолог В.В.Пашутин в начале XX в. обратил внимание на то, что постоянное питание несовместимыми продуктами: картофелем с мясом, например, или курицей с вермишелью приводит к процессам брожения в желудке, сопровождающимся выделением бутиловой кислоты, которая оказывает исключительно отрицательное действие на головной мозг и другие органы тела.

В 1832 г. в Нью-Йорке никому не известный ещё тогда Сильвестр Грэхем выступил с циклом лекций о правильном питании. В начале XIX в. во время эпидемии холеры в Филадельфии С.Грэхем обратил внимание на то, что ни один из членов секты «Библейские христиане» не заболел. Как потом выяснилось, члены этой секты воздерживались от всякой животной пищи, считая её употреблением нарушением заповедей Божьих. Не потребляли они также никаких стимулирующих средств – чая, кофе, табака, алкоголя, специй. Это навело С.Грэхема на мысль о целебных свойствах натуральной пищи. Он

начал пропагандировать здоровое питание. И ни один из его последователей также не заболел холерой! Вывод С.Грэхема был прост: «... человек сам, как правило, является причиной собственных болезней и страданий... и почти всегда он сам виноват в том, что болен и что должен за это просить прощения у общества».

Известно, что у народностей, питающихся фруктами и орехами, раны заживают значительно быстрее, чем у европейцев-мясоедов. Кроме того установлено, что вегетарианцы живут дольше, чем мясоеды.

Йоги употребляют в основном молоко, мёд, орехи, овощи и фрукты. «Назад к природе» - вот лозунг йогов. Они придерживаются принципа: не торопись, работай умеренно, но в своё удовольствие, не волнуй себя. Настоящий йог употребляет только сырую пищу. В наставлениях йогов указывается: жуй тщательно, спокойно, долго, пей много воды, но не во время еды, а после и не сразу, а постепенно, небольшими порциями. Система йогов рекомендует есть 2-3 раза в день понемногу и не жевать на ходу, ничего не брать в рот в промежутках между едой. Чтобы очистить кровь и тело от скапливающихся в нём ядов, рекомендуется периодически голодать. Лечение по системе йогов исключает употребление лекарств. Но заниматься йогой могут лишь люди, которые имеют много свободного времени. Йог очень долго лежит или сидит без движений, погружённый в мысли о себе, отрешённый от окружающего мира.

В 1861 г. один из основоположников натуральной гигиены Р.Тролл так сформулировал *кредо натуральной гигиены*: «... система лекарственной медицины ложна, неверна с философской точки зрения, абсурдна с научной, враждебна природе, противоречит здравому смыслу, катастрофична по результатам, она проклятие для человеческого рода... Система гигиенической медицины, которую мы утверждаем и практикуем, находится в гармонии с природой, соответствует законам живого организма, правильна с научной точки зрения, положительна по результатам, она – благодеяние человеческого рода».

С самого начала своего существования натуральная гигиена решительно выступает против всякого насильственного действия на больной организм. Болезнь (лихорадка, воспаление, повышение температуры, кашель, насморк, понос, рвота) – это способ, которым организм лечит себя. Не надо подавлять её. Скорее всего необходимо ей помочь. Высокая температура сжигает накопившиеся шлаки в крови, рвота очищает наш желудок от ядов, понос освобождает от них кишечник. Ни в коем случае не хватайтесь за дополнительные яды – лекарства. Поголодайте дня 2 – 3 и пейте больше настоя из листьев малины с лимонным или клюквенным соком, полежите в тепле, отдохните, чтобы токсины утомления не навредили вам.

По данным современной науки, самообновление клеток слизистой оболочки желудка происходит за 3 – 4 суток, красных кровяных шариков – за 90 суток, а обновление всего организма – каждые 7 лет. Это значит, что если создать систему здоровых условий и придерживаться здорового образа жизни, то при любых заболеваниях человеческий организм способен сам оздоровиться, восстановиться и обновить себя.

В документальном фильме «Войди в этот храм» выдающийся болгарский натурогигиенист Пётр Димков сформулировал философию натуральной гигиены: «Всю формулу здоровья можно написать на ногтевом ложе: береги чистоту внутреннюю – чистые мысли, чистые желания, чистые поступки, чистые слова, чистую пищу. Будь скромн. И соблюдай законы природы».

Как выяснилось в результате экспериментов, проведенных академиком А.М.Уголевым, в живой природе чрезвычайно широко распространено явление так называемого аутолиза (*самопереваривания*). Суть его состоит в том, что процесс переваривания пищи на 50 % определяется ферментами, содержащимися не в желудочном соке «потребителя», а в тканях самой жертвы, которой может быть растение или животное. Желудочный сок лишь включает механизм самопереваривания. При этом в тканях «жертвы», в каждой их клетке возникает множество центров расщепления. Происходит как бы взрыв тканей изнутри по всей их толще, в результате чего процесс пищеварения и усвоения питательных веществ намного оптимизируется и ускоряется.

Мудрость природы заключается в том, что она установила механизм самопереваривания в каждый живой организм. Если скажем клубень картофеля содержит почти чистый крахмал, то под тонким верхним слоем кожуры клубня содержатся крахмалпреобразующие вещества. То же самое относится и к зёрнам пшеницы, ржи и других злаковых, в оболочке которых также имеются вещества, преобразующие крахмал и высвобождающие за счёт этого скрытую в нём энергию.

Наивно было бы думать, что механизм самопереваривания предназначен именно для удовлетворения потребностей того или иного биологического вида, употребляющего этот организм в пищу. Он выполняет более важную функцию, обеспечивая зародыш веществом и энергией, необходимыми для последующего нормального его развития: формирования всех частей растения, корневой системы, стебля, листьев, плодов.

В результате термической обработки структуры тканей частично сохраняются, что затрудняет усвояемость пищи и создаёт условия для загрязнения организма. Кроме того, количество энергии, расходуемой на переваривание, может оказаться большим, чем получаемой из потребляемого продукта. Вы сами ощущаете это, когда чувствуете, что после сытного обеда

вас неудержимо клонит в сон. Это подсознание «отключает» всех других потребителей энергии и направляет её на переваривание принятой большинством из нас мясной пищи.

Пищеварение является главным потребителем энергии в организме. Эффективность дыхания во многом определяется рациональностью и культурой питания. Поэтому следует соблюдать известные *правила питания*, сформулированные Г.Шелтоном: есть только при ощущении голода; не есть при болезнях, недомогании; никогда не есть во время, перед или после серьёзной работы; не пить во время еды; тщательно пережёвывать и смачивать слюной любую пищу.

Пища человека должна содержать в оптимальных количествах белки (протеины), жиры, углеводы, витамины и минеральные вещества (микро- и макроэлементы).

Белковая пища: мясо, рыба, молоко, молочные продукты (сливки, сметана, масло, творог), яйца, орехи, зёрна подсолнуха, тыквы, зернобобовые продукты. Больше всего белка содержится в сырах – около 25%, в горохе и фасоли – 22%. В разных видах мяса, рыбы и птицы содержится до 20% белка, в яйцах – 13%, гречневой, овсяной крупе и пшене – 12%, хлебе ржаном – 5%, пшеничном – 8%, молоке – 3% белка. В большинстве овощей содержится не более 2% белка. Ещё меньше его во фруктах и ягодах. От 10 до 20% наша пища должна состоять из белков.

Углеводы содержатся главным образом в растительных продуктах. Углеводистая пища: зерна пшеницы, овса, ржи и изделий из них, крупы (гречка, пшено, рис) и изделия из них, сахар и изделия из него, мёд, сладкие фрукты и сухофрукты, сладкие овощи, картофель, бобовые (фасоль, горох, соя, чечевица). В идеальном случае они должны составлять 60 – 80% от общего числа потребляемой пищи.

Жиры: молочные продукты, сало, растительное масло. Они помогают усваивать витамины. Жиры растительные предпочтительнее животных. Из животных жиров лучшим является сливочное масло в небольших количествах (1 чайная ложка в день) без подогревания. Натуральными естественными жирами нас обеспечивают орехи и семечки.

Витамины – это необходимые для здоровья органические вещества.

Рассмотрим действие некоторых видов пищи на наш организм.

Хлеб полезен только ржаной и слегка подсушенный. Свежий хлеб трудно переваривается.

Картофель – незаменимый продукт, если только он приготовлен правильно. Многие счищают кожуру, а ведь в ней и под её тонким слоем как раз находится множество необходимых нашему организму микроэлементов, которые, кроме того, помогают усвоению всего клубня. Картофель надо варить на пару или запекать и съесть целиком обязательно с кожурой.

Самым главным преступником является *сахар* и продукты, которые в основном его содержат. Для превращения сахара в легкоусвояемые соединения (фруктозу, глюкозу и др.) организм затрачивает огромное количество энергии, перегружая при этом печень, почки, поджелудочную железу и прочие органы, занятые процессом углеводного обмена. Рафинированный сахар очень быстро впитывается и оказывает чрезвычайно вредное воздействие на организм, поскольку вызывает нарушение эндокринного баланса работы желез внутренней секреции. Это ведёт к гипогликемии, которая характеризуется головокружением, потерей сознания, головными болями, раздражительностью, утомляемостью, трудностями сосредоточения, потерей аппетита, снижением сексуального влечения, аллергией, нарушением зрения, импотенцией, депрессией, сонливостью. Доктора Чераскин и Рингсдорф предлагали – причём совершенно серьёзно – заставить производителей сладостей печатать на своей продукции такого рода предупреждение: «Продукт опасен для вашего здоровья».

Пчелиный мёд – это чудесный дар природы, известный человеку с незапамятных времён. Мёд содержит великое множество ценных, необходимых нашему организму веществ, создаваемых главным образом растениями и частично вносимых в него пчёлами. В его состав входят микроэлементы, антибиотики, фитонциды, органические кислоты, витамины, минеральные соли, глюкоза, фруктоза и другие. Глюкоза и фруктоза быстро усваиваются организмом, а витамины и антибиотики делают мёд не только вкусным, но и лечебным. Он снимет головную боль, нервное напряжение и одновременно доставит вам огромное удовольствие. Мёд быстро восстанавливает утраченные силы, эффективно снимает эмоциональное напряжение и волнение перед ответственными делами, помогает успокоиться и сконцентрироваться на выполнении поставленной задачи. Приём двух ложек мёда за полчаса до начала физической деятельности обеспечит необходимый уровень активности и укрепит уверенность в собственных силах. А восполнить затраченную энергию в процессе активной физической деятельности поможет всего лишь одна чайная ложка мёда.

Ещё древние греки называли *яблоки* эликсиром молодости. Они богаты аскорбиновой кислотой, необходимой для усвоения железа. Яблоки усмиряют сверживный ум, помогая ему сосредоточиться на самом существенном. Многие медики считают, что в деле профилактики склероза очень эффективны яблоки всех сортов. Новейшие исследования французских кардиологов блестяще подтвердили эту теорию. Группе добровольцев из 90 человек давали регулярно в течение длительного времени 300 г яблок в день, и склероз стал отступать.

Потребление яблок и кислого молока является одной из причин долголетия большого числа жителей Болгарии. Высокое содержание

витаминов и минеральных солей в яблоках – давно установленный факт. Для профилактики атеросклероза достаточно двух яблок средней величины. Яблоки облегчают усвоение солей кальция, хорошо действуют на кожу, придают блеск и гибкость волосам, лечат ревматизм, укрепляют сердечную мышцу, применяются в диетах для похудения, так как являются низкокалорийными и дают ощущение сытости.

Сырые очищенные *семена подсолнуха* – и первое лакомство, и первая необходимость не только для вегетарианцев и натуралистов, но и для каждого из нас.

Орехи – превосходные тонизаторы умственной деятельности, стимуляторы работы поджелудочной железы. Необходимо съедать 1 – 2 грецких ореха ежедневно.

Предотвращается накопление стрессового вещества – фермента лактата путём ежедневного приёма *поливитаминов*.

Шампиньоны. Наряду с другими грибами они снабжают наш мозг витамином группы В и пантотеновой кислотой. Оба эти вещества необходимы человеку для ясного мышления и для борьбы с усталостью.

Редис богат фолиевой кислотой, помогает сохранять внимание и сосредоточенность, даже если вы пребываете в возбуждённом состоянии.

Апельсины содержат витамин С. Недостаток его в организме вызывает слабость, апатию и нервное истощение.

Паприка (перец стручковый) содержит витамина С в три раза больше, чем апельсины.

Лук богат глюкокинином, который понижает содержание сахара в крови. Высокое содержание сахара приводит к агрессивности, рассеянности, капризному поведению у детей.

Помидоры – чрезвычайно полезный продукт, они содержат марганец, который необходим для памяти и усиления иммунной системы. С древних времён известны их возбуждающие свойства, что отражено в их названии: «поммо де амор» (исп.) – яблоко любви. Употреблять их надо исключительно в сыром виде, поскольку варёные они вредны.

Морковь имеет в себе высокое содержание оксидантов, которые замедляют процессы старения.

Яйца. Яичный желток содержит лецитин, который укрепляет интеллект и иммунную систему. В скорлупе яиц содержится больше всего кальция. Её нужно хорошо промыть, высушить, размолоть в кофемолке и употреблять перед едой, запивая подкисленной лимонным соком водой или добавлять в любые блюда.

Бобы – горох, соя, чечевица, фасоль – пища интеллектуалов, богаты белками, углеводами, витаминами, минеральными солями калия, фосфора, кальция и магния.

Чеснок – забытая пища человека. Его называют пенициллином бедных людей. Ежедневное употребление одного зубчика чеснока снижает уровень холестерина, который по мнению учёных непосредственно способствует закупориванию артерий и тем самым ведёт к инфарктам миокарда и инсультам.

Виноград богат витаминами группы В. Повышает способность к обучению и сосредоточенности.

Вино содержит яблочный уксус, необходимый для выведения из организма алюминия. Это хорошее свойство. Плохое – излишне употреблённый алкоголь разрушает клетки головного мозга. Главное – чувство меры!

Кофе – мощный вредный стимулятор работы сердца. В нём содержится наркотик – кофеин, который заставляет сердце биться быстрее и чрезмерно напрягает его. В кофе содержатся также смолы и кислоты, которые вредны для сердца и кровеносной системы. Уберите кофе со своего стола. В нём нет питательных веществ, витаминов, минералов. Он бесполезен как пища и пагубен для здоровья. То же самое можно сказать и о *чае*. Он содержит танин и другие ядовитые вещества. Не загрязняйте свою кровь чаем.

З.Фрейд был убеждён, что самыми сильными стимуляторами полового влечения являются: ржаной хлеб, тыквенные семечки, сушёные плоды, крапива, грибы, яблоки-падалки...

В отношении вина римский комедиограф Теренций заметил: «Без Бахуса Венера холодна». Здесь важно чувство меры, ибо лишняя рюмка вина может разрушить волшебный замок страсти. Переполненный желудок, чревоугодие – только помеха любви, считали древние. Умеренность в еде, поощряемая Афродитой, – одна их тонкостей, которую необходимо знать проницательному любовнику.

Любая диета, состоящая из одного вида пищи и не содержащая достаточного количества витаминов, минеральных веществ, микроэлементов, может повредить вашему физическому и психическому здоровью. Неподходящая диета часто является причиной многих психических и эмоциональных расстройств: нервозности, депрессии, головокружения, тревоги, плохой памяти, агрессивности и т. п.

Нет лучшего лекарства, чем пищевые продукты, если соблюдать принципы правильного питания. Однако нет двух врачей или диетологов, которые дали бы одни и те же рекомендации по правильному, научно обоснованному питанию. Приведенные ниже основные подходы базируются на самых последних научных достижениях в этой области.

Для наилучшей усвояемости организмом питательных веществ Г.Шелтоном предложены *рекомендации по сочетаемости различным продуктам питания*:

- нельзя есть в один приём концентрированные белок и углеводов;
- нельзя сочетать углеводную и кислую пищу: хлеб, картофель, бобы, горох, бананы, финики и другие углеводные продукты нельзя потреблять с лимонами, апельсинами, грейпфрутами, ананасами, клюквой, помидорами и другими кислыми фруктами и овощами;
- нельзя принимать вместе два концентрированных белка;
- нельзя сочетать жиры с белками: жир подавляет действие желудочных желез, поэтому не следует есть сливочное и растительное масло, сметану, сливки с мясом, яйцами, сыром, орехами;
- нельзя сочетать кислые фрукты с белками: лимоны, апельсины, грейпфруты и т. д. не стоит есть в один приём с мясом, яйцами, орехами;
- нельзя есть крахмал и сахар в один приём: не сочетаются сахар, варенье и пр. с хлебом, картофелем – это вызывает брожение и отравляет организм;
- за один приём следует есть только один концентрированный крахмал: при употреблении сразу двух видов крахмала (картофель с хлебом или каша с хлебом и т. п.) один из них не усвоится, вызовет брожение и повышение кислотности желудочного сока;
- существуют продукты, которые не сочетаются ни с чем, их следует употреблять отдельно: это дыни, бананы и молоко. Что касается молока, то его лучше превращать в кисломолочный продукт.

В странах ближнего зарубежья известны *17 принципов питания* русского доктора психологии И.Л.Добровторского:

1. Каждую еду надо начинать либо с соков, либо с сырых овощей. Следует учесть, что употребление фруктов – это самостоятельный приём пищи, то есть не рекомендуется их сочетать с другими продуктами (углеводистыми или белковыми), так как фрукты перевариваются быстрее. С белками и углеводами хорошо сочетаются листья салата, зелень, капуста. С углеводистой пищей хорошо сочетаются овощи, зелень, капуста, а также свежеприготовленные соки из свежих овощей и фруктов. Можно приготовить салаты из листьев свёклы, редиса, салата, а также крапивы, сныти, спорыша, укропа, петрушки, кинзы.

2. Количество овощей и фруктов в дневном рационе должно быть в 3 – 4 раза больше, чем белков, жиров и углеводов, вместе взятых. В овощах и фруктах содержится все нужные человеку витамины, микро- и макроэлементы, без которых длительное существование организма невозможно. Свекла сохраняет большинство своих качеств и в варёном, и в запечённом виде.

3. Жиров надо есть не более 50 г в день, из них растительных не более половины. Лучше всего усваиваются молочные жиры, затем животные (сало), труднее растительные.

4. Жиры разного происхождения нельзя есть за один приём пищи, так как затрудняется пищеварение. К орехам, семечкам рекомендуется только растительное масло. А к творогу, сыру – только молочные жиры.

5. Жиры нельзя сильно нагревать. Молочные жиры можно нагревать до 50°C, растительные – не выше 200°C, так как при высокой температуре образуются вредные соединения – канцерогены. Варить пищу надо без масла на воде, масло следует класть в тарелку. Жарить на масле ничего нельзя.

6. Жидкую пищу следует употреблять в начале еды. Это – вода, соки, компоты, кисели, арбузы и т. д. После еды – никакой жидкой пищи, чтобы не разбавлять желудочный сок. Можно пить после еды не раньше чем через 2 часа.

7. Сладкие продукты – это соки, компоты, сухофрукты, фрукты. Их необходимо есть в начале приёма пищи. Никакого десерта после еды.

8. Углеводы – основа питания. В дневном рационе этих продуктов может быть от 100 до 500 г и более в зависимости от потребности организма при условии сохранения веса и при наличии правильной физической активности.

9. Всё готовить нужно без соли. Ничего не подсаливать во время еды, так как соли человеку требуется всего два грамма в день. Это количество он потребляет с овощами, фруктами, крупами, злаками. Соль помогает организму удерживать жидкость и способствует повышению кровяного давления. Избыток соли в организме может привести к хроническим заболеваниям, прежде всего к гипертонии. Все соленья – исключить из пищи.

10. Белки и углеводы нельзя есть за один приём. На смешанную пищу организм затрачивает значительно больше сил и энергии. Не сочетаются мясо, яйца, сыр, орехи и другая белковая пища с хлебом, злаками, картофелем и сладкими фруктами. Поэтому не рекомендуются такие сочетания: хлеб с мясом, картофель с мясом, каша с мясом, творог с сахаром, хлеб с молоком, каша с молоком.

11. Белковую пищу следует есть только за ужином, потому что её переваривание требует много времени – до 8 часов. Соки следует пить перед едой за 15 минут. Бульоны после варки мяса или рыбы выливать, так как в них содержатся вредные для организма вещества.

12. Белковой пищи по рекомендации Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) надо потреблять не более 29 грамм в день. Её надо есть с сырыми овощами, листовым салатом и капустой. Избыток белков травмирует поджелудочную железу, ведёт к закупорке капилляров кровеносных сосудов и вызывает другие нарушения в организме.

13. Белки разного состава, происхождения и вида нельзя есть за один приём пищи, так как на каждую разновидность белка выделяется свой пищеварительный сок и организм работает с большой нагрузкой. Поэтому

надо соблюдать правило – один белок в один приём. Нельзя есть одновременно мясо и яйца, мясо и рыбу, творог и орехи.

14. Пищу следует длительно жевать, особенно углеводистую и содержащую крахмал. Напитки и соки надо брать в рот по чайной ложке и смаковать, долго держа во рту.

15. Перерывы между приёмами пищи зависят от того, что и сколько вы съели. Минимальные перерывы между приёмами пищи должны быть после употребления: фруктов 1 – 2 часа, овощей 2 – 4, углеводов 4 – 5, белков 5 – 8 часов. В промежутках между едой не следует ничего перекусывать. Можно пить, если хочется, и то только через 2 часа после еды, чтобы не разбавлять желудочный сок.

16. Исключите из своего питания: перец, уксус, хрен, горчицу, жирные мясо и рыбу, чай, кофе, соль, сахар, белый хлеб, торты. Приправы травмируют слизистые оболочки рта и желудка. Уксус прекращает на время вообще пищеварение. Прекрасно тонизируют: шиповник, цвет липы, мята, листья смородины, малины, лимонника, душицы. В качестве приправ можно употреблять лимонный сок, подсолнечное масло, яблочный сок, укроп, петрушка, сельдерей, кинза. В каждом приёме пищи должны быть зелёные листья культурной и дикорастущей зелени.

17. Есть надо в спокойной обстановке, в хорошем настроении и не торопясь. Когда вы раздражены или спешите - лучше не есть, иначе пища будет плохо усваиваться. Не принимайте пищу в состоянии гнева, страха, злости, отчаяния и при других отрицательных эмоциях, не желайте в это время кому-то зла, избегайте ссор. В этих случаях ваша пища становится ядом, и вы наносите своему здоровью непоправимый ущерб. Думайте только о приятном. Тихая и спокойная музыка, приятная обстановка дополняют удовольствие и пользу от еды.

Не употребляйте в пищу продукты, происходящие из районов, удалённых от вашего места жительства.

Благотворны для организма все *злаки*: ячменные, пшеничные, кукурузные крупы, пшено, гречиха, овсянка, цельный рис. Потреблять злаки желательнее только в цельном, необработанном виде и в соединении с большим количеством зелёных овощей, без других белков. Вы можете готовить из них любые блюда, с водой и без неё, поджаренные, испеченные в духовке в таком количестве, в каком вам хочется. Постарайтесь все крупы перед варкой каш поджарить на сковороде. Такая каша не будет липкой. Консистенция её изменится от комковатой до пушистой и рассыпчатой. Фрукты лучше не сочетать с зерновыми. Просушите в тостере или на сковороде хлеб. Овощи старайтесь жарить, запекать перед едой.

Если вы приучитесь тщательно пережёвывать пищу, вы всегда определите хорошие, необходимые для вас, и недоброкачественные, вредные

продукты. Вкус полезных для вас продуктов улучшается, вкус вредных или испорченных – ухудшается.

Продукты, которые должны составлять *основу вашего питания*: 55 – 60% - зерновые и бобовые, 5% - супы-кремы из зерновых и бобовых, 40 – 35% - овощи и фрукты.

Многие люди верят в миф, что белки дают нам силу, и что самым хорошим источником его является мясо. В Турции до сих пор существует смертная казнь, по условиям которой осуждённому даётся только варёное мясо и вода. Больше полутора месяцев никто не проживает. В одной из проповедей Иисус говорит: «И мясо убитых зверей в теле человека станет его собственной могилой. Ибо истинно говорю я вам... кто бы ни ел мясо убитых зверей, тот ест тело смерти». Эскимосы, например, пища которых состоит преимущественно из мяса и жира, живут в среднем около 20,5 лет. Киргизы, национальной пищей которых преимущественно является мясо, живут около 40 лет.

Покупая мясо, мы практически не отождествляем его с тем или иным животным. И совсем не задумываемся о том, какие чувства они испытывали, когда их гнали на убой. А ведь они, как и растения, ещё в большей степени, чем люди чувствуют приближение смерти. Их организм, каждая клеточка которого пронизана ужасом приближающегося конца, выделяет при этом более двух десятков ядовитых для человека веществ. Эти яды образуются ещё при жизни животных и сохраняются в мясе после их смерти, что сокращает и без того краткое время нашего существования в этом мире.

Силу дают нам физические упражнения, а источником энергии в основном являются сложные углеводы (зерновые, бобовые культуры, овощи). Необходимо знать, что мясо и рыба, как продукты питания, обладают наименьшей питательной ценностью. Мясо и рыба – это трупы, могильники белков, из которых ушла жизнь и так как запасы психической энергии в них остались незначительные, то они не способны себя долго сохранять без специальных мер хранения. Мясо, которое мы едим в городских условиях, лишено энергетической ценности и содержит высокий процент адреналина.

Истинные вегетарианцы, которые тщательно планируют свой рацион, всегда употребляя зелёные овощи и фрукты, прекрасно обходятся без мясной пищи. Они действительно гораздо здоровее тех, кто питается мясом. Свежие и живые продукты – фрукты, овощи, цельные зёрна и чистая вода – привносят в их организм равновесие и гармонию. Мы же в большинстве своём любим мёртвую и безжизненную животную пищу. Ели её всегда, и нам трудно представить жизнь без неё, так как она является неотъемлемой частью нашего образа жизни, отказаться от неё совсем очень трудно. Мы сможем извлекать пользу из этой пищи, богатой витаминами, белками и минеральными веществами, если примем известные меры предосторожности, уменьшив долю

вредных компонентов, которые повышают уровень холестерина в крови, и насыщенных жиров, вредных по той же причине.

Пища, в которой содержится мало растительной клетчатки, не возбуждает перистальтики кишечника и поэтому продвигается по нему очень медленно. В результате жидкость успевает максимально всосаться, и переработанные пищевые массы приобретают вид твёрдых комков. По мнению английских учёных, это приводит не только к запорам и геморрою, но и к образованию грыж и даже варикозного расширения вен на ногах.

Группа врачей и исследователей Стенфордского университета (США) не рекомендует есть часто субпродукты - печень, почки, мозги, сердце, - так как в них содержится очень много холестерина. Они утверждают, что есть сосиски и сардельки можно только в отдельных случаях. Вместо того, чтобы делать бутерброды с колбасой, возьмите что-то постное, например, цыплёнка, индейку или совсем постное жареное мясо. Ешьте мясо не чаще 2 – 3 раз в неделю, а то и реже. Уменьшите порции. Пусть мясо будет лишь дополнением к другим блюдам. Небольшая порция нежирного мяса, примерно в 85 г, содержит достаточное для одного раза количество белка. Покупая мясо, выбирайте куски попостнее, без жировых прослоек. Готовьте мясо долго, на медленном огне, так, чтобы жир стекал. Перед подачей слейте его.

Рыба и птица прекрасно заменяют мясо. Холестерина в них примерно столько же, но гораздо меньше насыщенных жиров. Отдельные породы рыб – озёрная форель, сёмга или скумбрия – могут быть довольно жирными, но всё-таки в них меньше жира, чем в мясе. Более того, как показывают научные исследования, благодаря ненасыщенным рыбным жирам удаётся даже понизить риск инфаркта миокарда, так как они предотвращают образование сгустков крови.

Не следует постоянно употреблять в пищу коровье молоко, так как в организме большинства людей (до 90%) отсутствует фермент лактаза, перерабатывающий молочный сахар до конечных продуктов. Постоянное употребление коровьего молока способствует образованию слизи и является в любом возрасте одной из причин заболевания людей простудой, гриппом, астмой, бронхитом, воспалением лёгких, туберкулёзом и др. Нагревание молока выше 75°C приводит к его изменению, вредным для здоровья. Кипячёное коровье молоко усваивается с большим трудом, кроме того, в нём уже нет ни солнечной энергии, ни витаминов, ни микроэлементов.

Яйца сырыми употреблять опасно. Белок геронтологи рекомендуют потреблять всегда варёным, а желток сырым. Но при этом, чтобы избежать заражения сальмонеллёзом, за 10 – 15 секунд до употребления необходимо капнуть в желток какой-нибудь кислоты (лимонной, яблочного уксуса или сока томатов). Яйца лучше всего есть всмятку: положить в холодную воду и через 20 – 30 секунд после закипания вынуть. Такие блюда, как яйцо «в

мешочке» или «глазунья», должны употребляться в сочетании с овощными салатами или зеленью. Диетологи рекомендуют употреблять в неделю не более 3 – 4 яиц. Имейте в виду, что свежие яйца тонут в воде.

В последнее десятилетие XX в. американскими учёными была разработана принципиально новая диета. За её основу была взята не калорийность рациона, не сочетаемость продуктов по ряду признаков, а группа крови – система генетически передающихся факторов. Группа крови неизменна в течение жизни и определяет обмен веществ человека в той его части, где пищевые вещества преобразуются и поглощаются организмом. Одни пищевые вещества для носителя определённой группы крови очень полезны, а другие противопоказаны. Учёные определили 4 основные раскладки рациона для носителей I (O), II (A), III (B), IV (AB) групп крови. Основная роль данного способа питания – восстановление всех естественных защитных функций человеческого организма.

Приводятся по группам крови основные виды продуктов: овощи, фрукты, мясные продукты, бобовые, жиры, хлебобулочные изделия, мука и макаронные изделия, зерновые, орехи, напитки из лекарственных растений, прочие напитки, соки фруктовые и овощные, молочные продукты, рыба и морепродукты, специи и приправы с точки зрения пользы или вреда, которые они способны приносить. Пища-лекарство оказывает на организм целебное действие, нейтральная пища снабжает организм питательными веществами, пища-яд вносит в обмен веществ более или менее выраженный дисбаланс.

12.6 Золотые правила здоровья К.Ниши

Более 70 лет назад выдающийся японский учёный Кацудзо Ниши предложил «Золотые правила здоровья». Его заслуга состоит в том, что он из огромного количества материалов выбрал самое важное и объединил в систему, которую может применять каждый, независимо от возраста и пола. В основе системы здоровья К.Ниши лежит глубокое понимание особенностей физиологии человека. Он считает, что болезни развиваются вследствие 4 причин: изменения скелета, внутренних органов, общих вод организма (кровь, лимфа, другие жидкости) и падения душевных сил. И не лечение отдельной болезни, а только комплексное оздоровление всего организма может победить болезни. Система К.Ниши необходима как больным, так и здоровым людям: больным – чтобы стать здоровыми, здоровым – чтобы никогда не болеть. По мнению К.Ниши, здоровье человека зависит от четырёх одинаково важных факторов: состояния кожи, качества питания, состояния конечностей, состояния психики.

Из курса анатомии нам известно, что питание клеток осуществляется через мельчайшие сосудики – капилляры. Поступающая по ним кровь несём

клеткам кислород, белки, жиры, углеводы, витамины и минеральные соли, она же уносит продукты распада. В капиллярах содержится лишь 5% всей крови организма, но именно в них осуществляется основная функция кровообращения – обмен веществ между кровью и тканями. Капилляр в 50 раз тоньше человеческого волоса, и мириады клеток нашего организма окутаны сетью капилляров, словно тончайшей паутиной. Общая длина всех капилляров взрослого человека достигает 100.000 километров!

Современные исследования показывают, что главный двигатель крови расположен не в сердце, а в капиллярах. Сердце является регулятором потока крови и его энергии хватает лишь для того, чтобы протолкнуть кровь к капиллярам, в то время как само движение заложено в капиллярах. Хорошая работа сердца зависит от качества и количества крови, снабжающей сердечные мышцы и клапаны. То же самое относится и к мозгу, костям, мускулам, волосам, глазам, ушам и т. д. Их состояние также определяется главным образом кровью. Болезни капилляров лежат в основе практически каждого патологического процесса. Поэтому необходима система упражнений, очищающих и оздоравливающих организм на уровне клетки. К.Ниши создал специальные вибрационные упражнения, которые направлены на восстановление, очищение, укрепление капилляров, что повышает иммунитет, защитные силы и жизнеспособность всего организма.

Быть здоровым – значит заставить капилляры сокращаться. Вот пример, подтверждающий целебные свойства вибрационных упражнений. Если кто-то поранил руку, нужно, завязав её бинтом так, чтобы предотвратить потерю крови, поднять её выше уровня сердца и потрясти ею минут 10 – 15. Рана полностью закроется и быстро заживёт, при этом не понадобится ни стерилизация, ни накладывания шва. Объясняется это тем, что сотрясение повреждённой конечности, которая находится выше уровня сердца, заставляет сокращаться капилляры в ней, особенно в повреждённой области. В результате чего откатываются струи крови и дают ране закрыться.

Предлагаемые для оздоровления капиллярные упражнения в основном состоят в поднятии рук и ног и потряхивании ими. Это активизирует циркуляцию крови не только в конечностях, но и во всём теле. Верхние и нижние конечности обладают огромным количеством капилляров, и движение крови в сосудах конечностей стимулирует активность сосудов всего тела.

Важным показателем здоровья является кровяное давление. Принято считать, что вред организму наносят колебания верхнего давления, однако особо опасным является нарушение соотношения между верхним и нижним давлением. Показателем здоровья считается «золотое сечение» давления, которое составляет 7/11 (или близкие к нему значения 6/11 – 8/11), на него следует и ориентироваться. Следует оговориться, что это соотношение справедливо только для людей старше 20 лет.

Обязательным элементом системы К.Ниши являются так называемые *6 правил здоровья*, которые предусматривают: сон на твёрдой ровной кровати; сон на твёрдой подушке; упражнения «золотая рыбка»; упражнения для капилляров; упражнения «смыкание ладоней и стоп»; упражнения для спины и живота.

Если у человека много болезней – причину нужно искать в нарушениях позвоночника. Позвоночник – основа скелетной, мускульной и нервной систем. Лучшим упражнением для позвоночника является хорошая осанка. Необходимо постоянно держать спину и плечи прямыми, а живот – подтянутым. Чтобы сохранить привычку к идеальной осанке, нет лучшего средства, как постоянно исправлять нарушения, возникающие в позвоночном столбе, при помощи сна на твёрдой ровной постели. Главное – избегать пружинного матраса. Одеяло должно быть лёгким и тонким, но не допускающим охлаждения тела во время сна. Ровная и твёрдая постель помогает восстановить и сохранить правильную осанку, исправить нарушения позвоночника, нормализовать работу нервной системы, улучшить функционирование внутренних органов и дыхания, активизирует работу кожных кровеносных сосудов, ускоряя тем самым кровоснабжение кожи. Всё это даёт хороший сон и бодрое состояние после него. Приучать себя спать на твёрдой постели нужно постепенно. Любые болезни, которые трудно поддаются лечению, быстрее всего преодолеваются лечением на твёрдой постели.

Перед сном надо класть шею на твёрдую подушку-валик так, чтобы третий и четвёртый шейные позвонки буквально покоились на ней. Вначале это будет болезненно, поэтому можно положить на неё полотенце. Однако необходимо постепенно привыкать к твёрдой подушке. Она исправляет положение шейных позвонков, укрепляет позвоночник, стимулирует нормальное кровоснабжение головного мозга, вылечивает любое воспаление носовой перегородки, и значит уничтожаются и связанные с этим воспаления и нарушения в соответствующих органах.

Человек расплачивается болезнями позвоночника за прямохождение и проблема остеохондроза становится весьма актуальной, так как он сейчас является одним из самых распространённых заболеваний. Многие люди в 60 – 70 лет становятся на 8 – 13 см ниже, некоторые к старости сгибаются.

Третье правило, «*Золотая рыбка*», также направлено на устранение нарушений в позвоночнике. Исходное положение: лечь на спину на ровную постель или на пол; руки закинуть за голову, вытянув их во всю длину, ноги также вытянуть на полную длину; носки тянуть к лицу. Пятки и бёдра прижать к полу. Теперь нужно несколько раз поочерёдно до счёта «7» потянуться, как бы растягивая позвоночник в разные стороны: пяткой правой ноги ползти вперёд по полу, а обеими вытянутыми руками одновременно тянуться в

противоположную сторону. Затем то же самое проделать пяткой левой ноги (пяткой тянуться вперёд, обеими руками тянуться в противоположную сторону). Затем положить ладони под шейные позвонки, ноги соединить, пальцы обеих ног тянуть к лицу. В этом положении начать вибрировать всем телом наподобие рыбки, извивающейся в воде. Вибрации выполняются справа налево в течение 1 – 2 минут. Делать это упражнение, как и все остальные, желательно, если это возможно, в обнажённом виде каждый день утром и вечером. Упражнение помогает исправлять искривление позвоночника и тем самым устраняет перенапряжение позвоночных нервов, нормализует кровообращение, координирует работу нервной системы, способствует перистальтике кишечника и его очищению, налаживает функции печени, почек, кожи, мозга и сердца.

Между прочим, животные следуют приведенным трём правилам здоровья: спят на твёрдом полу, голову укладывают на лапы, просыпаясь утром, - прежде всего «потягиваются», вертятся, мотают головой, встряхиваются всем телом.

В четвёртом правиле здоровья предлагаются поднятие рук и ног и *потряхивание* ими, целью которых является капилляротерапия. При встряхивании руками и ногами в капиллярах возникает дополнительная вибрация, которая заставляет их чаще сокращаться и более активно проталкивать кровь, что ведёт к улучшению кровообращения во всём организме. Упражнение для капилляров выполняется в лежачем положении, положив голову на твёрдую подушку, с поднятыми руками и ногами, при этом ступни ног располагаются параллельно полу. В таком положении трясти руками и ногами. Упражнение выполнять в течение 1 – 2 минут.

Кроме капилляров у сердца есть ещё один незаменимый помощник – диафрагма. Количество движений диафрагмы в 1 минуту составляет примерно 1/4 часть количества движений сердца. Но её гиподинамический напор гораздо сильнее, чем сокращение сердца, и кровь она проталкивает сильнее, чем сердце. Выполняя первую часть упражнения, мы помогаем работе диафрагмы, это улучшает кровообращение в организме, а значит, улучшает его питание и очищение. Первая подготовительная часть упражнения «*Смыкание стоп и ладоней*» выполняется в исходном положении лёжа на спине с валиком под шейной головой. Сомкнуть ступни ног и ладони рук и развести колени. Затем:

- нажимать подушечками пальцев обеих рук друг на друга - 10 раз;
- сжимать обе сомкнутые ладони - 10 раз;
- вытянуть сомкнутые руки на полную длину, закинуть их за голову и медленно провести ими над лицом до пояса, словно разрезая тело пополам, при этом пальцы ладоней направлены к голове – 10 раз;

- развернув пальцы обеих рук по направлению к стопам двигать ими от паха до пупка – 10 раз;
- максимально вытянуть руки с сомкнутыми ладонями и пронести их над телом, как бы рассекая воздух топором – 10 раз;
- вытянуть руки с сомкнутыми ладонями вверх и вниз до отказа – 10 раз;
- установить руки с сомкнутыми ладонями над солнечным сплетением и двигать сомкнутыми ступнями ног (примерно на 1 – 1,5 длины ступни) вперёд и назад, стараясь не размыкать их – 10 раз;
- одновременно двигать сомкнутыми ладонями и стопами вперёд и назад, как бы стараясь растянуть позвонки – 10 – 60 раз.

Вторая, основная часть упражнения, выполняется в том же положении лёжа. Сомкнув стопы и ладони, закрыть глаза и оставаться в таком положении в течение 10 – 15 минут. Руки с сомкнутыми ладонями должны быть установлены перпендикулярно телу.

Практически во всех религиях существует один общий жест: ладони складывают перед грудью. Очевидно, это не случайное совпадение, и жест этот может иметь скрытое физиологическое обоснование. Установлено, что в этом случае общие воды в организме (кровь, лимфа и т. д.) уравниваются. Это можно проверить. Измерьте ваше давление, затем сложите ладони вместе на 3 – 4 минуты и после этого снова измерьте давление. Вы будете удивлены, обнаружив значительно более сбалансированное, близкое к «золотому сечению» давлению, чем это было ранее. Кроме того, складывание ладоней вместе восстанавливает кислотно-щелочной баланс в организме, координирует функцию мышц, нервов и кровеносных сосудов в области паха, живота и бёдер. Поэтому очень полезно перед каждым приёмом пищи держать ладони сложенными вместе перед грудью в течение 1,5 минуты и более.

Эксперименты, проведенные в России, Германии, Англии и Франции, подтвердили гипотезу о способности испускать невидимые лучи всеми живыми организмами. Если вам удастся удержать на уровне груди ладони и локти в сомкнутом состоянии в течение 40 минут, постоянно концентрируя и направляя на них умственную энергию, вы сможете пробудить в себе способность лечить руками. Техника лечения проста: достаточно прикоснуться на некоторое время ладонью к больному месту. Для усиления результата нужно предварительно выполнить упражнения для капилляров и «Золотая рыбка».

При выполнении *упражнения для спины и живота* следует сесть на пол на колени, таз опустить на пятки (можно сесть и «по-турецки»), полностью выпрямить позвоночник, удерживая равновесие на копчике. Затем:

1. Поднимать и опускать плечи – 10 раз. После этого, как и после каждого из приведенных ниже шести упражнений выполните *промежуточное упражнение* по одному разу в каждую сторону:

- руки вытянуть перед грудью параллельно друг другу, быстро оглянуться через левое плечо, стараясь увидеть свой копчик, затем мысленно провести взгляд от копчика вверх по позвоночнику до шейных позвонков, вернуть голову в исходное положение. Затем оглянуться через правое плечо, повторив действие в той же последовательности;

- поднять руки вверх параллельно друг другу, выпрямить позвоночник и быстро проделать то же самое, что и в предыдущем пункте.

Это промежуточное упражнение выстраивает позвонки, предохраняя их от подвывихов, а значит, лечит и страхует от всевозможных заболеваний крови и различных органов.

2. Наклонять голову вправо – влево по 10 раз в каждую сторону. Выполнить промежуточное упражнение.

3. Наклонять голову вперёд – назад по 10 раз в каждую сторону. Выполнить промежуточное упражнение.

4. Наклонять голову вправо – назад и влево – назад по 10 раз в каждую сторону. Выполнить промежуточное упражнение.

5. Наклонять голову вправо (правое ухо к правому плечу), затем медленно, вытягивая шею, перекачать голову к позвоночнику по 10 раз к каждому плечу. Выполнить промежуточное упражнение.

6. Поднять руки параллельно друг другу, затем согнуть их в локтях под прямым углом, сжать кисти в кулак, голову откинуть назад так, чтобы подбородок смотрел в потолок. В таком положении на счёт «7» отвести локти назад, как будто желая свести их у себя за спиной, подбородок тянуть к потолку – 10 раз. Выполнить промежуточное упражнение.

Основную часть упражнения выполняют расслабившись на некоторое время после выполнения подготовительной части. Выпрямите позвоночник, уравнив вес тела на копчике, и начните раскачиваться вправо-влево, одновременно совершая движения животом вперёд-назад, втягивая и выпячивая его. Делать это нужно в течение 10 минут каждое утро и вечер.

Это упражнение координирует функции симпатической и парасимпатической нервной системы, регулирует деятельность кишечника, способствует благотворному влиянию умственной энергии на тело.

Одновременно с выполнением упражнений М.Гоголян советует произносить твёрдо и уверенно, как бы убеждая себя: «Мне хорошо, и с каждым днём мне будет лучше, лучше, лучше, лучше. Каждая клеточка моего организма обновляется; кровь становится свежей, чистой, здоровой; железы внутренней секреции работают великолепно; мышцы, кожа, суставы делаются эластичными, упругими, здоровыми, чистыми, обновлёнными; кости –

крепкими, суставы – гибкими, подвижными; все органы и системы подчиняются работе мозга; мозг функционирует великолепно, мозг прекрасно управляет работой всех органов и систем; все органы и системы работают замечательно. Я становлюсь здоровее, умнее, добрее, мудрее, способнее к большим творческим делам, полезнее людям и себе. Мне хорошо, и с каждым днём мне будет лучше, лучше, лучше».

В этих шести правилах сконцентрировано всё, что по отдельности преподаётся в разных учениях о дыхании, движении, мануальной терапии, массаже. Эти правила – система, позволяющая нормализовать работу каждой клеточки и каждого органа. Они подчинены единой задаче – пробуждению целительных сил всего организма. Однако система здоровья К.Ниши не ограничивается шестью правилами. Она, в частности, рекомендует ежедневные (не менее двух раз) воздушные контрастные обливания, то надевая тёплую одежду, то обнажаясь на 12 – 15 минут. Это усиливает кожное дыхание, удаляет с поверхности тела мочевину и другие продукты распада, организм начинает впитывать кислород, который разрушает окись углерода. Тем самым человек повышает свой иммунитет, становится менее подверженным простуде и другим болезням.

12.7 Система естественного оздоровления Г.С. Шаталовой

Вот уже более 40 лет пропагандирует врач и учёный-биолог Галина Сергеевна Шаталова предложенную ей систему естественного оздоровления человека. «Мы видим реальный мир таким, каким воспитаны его воспринимать», - пишет Карлос Кастанеда в книге «Учение дона Хуана. Путь знания индейцев яки». Так до сих пор, как только речь заходит об обеспеченности населения продуктами питания, обязательно ссылаются на некие «научно обоснованные» нормы, не подозревая о том, что они были приняты в середине XIX в. немецкими учёными на основании среднестатистических данных о привычном рационе питания населения Германии в тот далёкий период времени. Тогда считалось, что для получения необходимых 2500 килокалорий (ккал) человек должен съесть 0,5 кг мяса, 100 г жиров и 2 кг макарон, круп и овощей в день. Совершенно очевидно, что это слишком много. «Человек живёт за счёт 25% того, что он съедает, за счёт остальных 75% живёт его врач», - написано на египетской пирамиде, построенной 3000 лет до н. э.

Так называемые научно обоснованные рекомендации предписывают нам съесть в 5 раз больше пищи, чем это необходимо для нормальной жизни при потреблении целебной пищи. А следовательно организму, чтобы преобразовать съеданное в энергию, необходимо совершить в 5 раз большую работу. Известно, чем меньше усилий требуется организму для переваривания

пищи, тем больше энергии остаётся собственно для нашей плодотворной деятельности. К тому же и внутренние органы меньше изнашиваются, а следовательно увеличится продолжительность здоровой жизни.

Человек – существо плодоядное. Его видовая пища – это плоды, ягоды, злаковые, орехи, семена, клубни, то есть те части растения, где концентрация питательных веществ неизмеримо выше, чем в их зелёной части, богатой витаминами и минеральными солями. В эксперименте Г.С.Шаталовой принимали участие сверхмарафонцы, которые за 7 дней преодолели почти 500 км по 70 – 72 км в день. Такая предельная для человеческого организма нагрузка вполне соизмерима с самой тяжёлой физической работой. Сверхмарафонцы расходуют в день до 6000 ккал. Для пополнения затрачиваемой энергии спортсмены получали в сутки 28 г белка, 25 г жиров, 180 г углеводов. Правда продукты были полноценными, энергоёмкими, сохранившими свои природные свойства: свёкла, свежая зелень, фрукты, овощи, крупы. Строго соблюдалась гигиена питания. Пища принималась в соответствии с необходимым временем её переваривания и всасывания питательных веществ. При переходе по горным тропам из Нальчика в Пицунду, продолжавшемся 23 дня, суточный рацион состоял из 50 г гречневой крупы и 100 г сухофруктов при тяжелейших нагрузках. Поэтому не следует доверять слепо общепринятым, кажущимся незыблемыми представлениям в науке и жизни.

В современной науке о питании немало ошибочного, идущего от низкого уровня познания мира. Поэтому понятен вывод русского физика-теоретика И.Л.Герловина в монографии «Основы единой теории всех взаимодействий в веществе» о том, что «человечество до сих пор не знает до конца всех особенностей воздействия на человека используемой им пищи и наивно оценивает её качество по калорийности. Человечество широко использует во всём народном хозяйстве, особенно при производстве продуктов питания, искусственно созданные вещества. Даже основой лечения человека стала химиотерапия. Только в последние годы возникло понимание того, что всё это – самоотравление человечества».

Выход из создавшегося тупика известен людям давно – ещё со времён Пифагора. Разумная умеренность во всём – одно из условий существования человечества как в плане политическом, социальном, так и физиологическом. Школа Пифагора пронесла сквозь тысячелетия до наших дней духовные основы умеренности питания. Сам Пифагор питался овощами, поражая всех своей физической силой. Он первым принёс в варварскую Европу идею о естественных потребностях человека в растительной пище. В Древнем Риме также веками сохранялась разумная умеренность в пище. Священные религиозные книги издревле оберегали людей от излишеств в потреблении пищи. Практически все религии предписывают человеку постные

разгрузочные дни и недели. У христиан – 200 дней поста в году, в том числе: Великий пост – 48 дней, Петров пост – 32, Успенский пост – 15, Рождественский пост – 41 и 64 постных разгрузочных дней по средам и пятницам еженедельно.

Система естественного оздоровления Г.С.Шаталовой создаёт условия, необходимые для воссоздания людям духовного, физического и психического здоровья как их естественного состояния, дарованного природой. Подлинное здоровье человека может быть лишь результатом гармонического сочетания всех трёх его составляющих. Духовно здоров человек тот, кто в своём поведении руководствуется принципами природного добра, кто живёт не лично для себя за счёт других, а как равный с заботой об окружающих. В неразрывной связи с духовным находится психическое здоровье, под которым подразумевается гармоничное сочетание сознательного и подсознательного. Основную роль играет бессознательная деятельность мозга. Как считают психиатры, она является функцией основной массы нашего мозга, составляющей 96%. И лишь 4% ответственны за сознательную деятельность. В основе психической жизни человека лежит чувственное восприятие как внешнего мира, так и внутренней среды его тела. Характер принимаемых меньшей частью мозга решений зависит от степени духовности человека. Скажем, чувства наслаждения и радости жизни духовно богатых людей не могут идти ни в какое сравнение с теми примитивными чувствами часто животного насыщения, которые отличают людей духовно обездоленных и плохо воспитанных.

Немецкий мыслитель Ф.Ницше пишет: «Жизнь есть источник радости: но в ком говорит испорченный желудок, отец скорби, для того все источники отравлены». В йоге все болезни советуют начинать лечить с желудочно-кишечного тракта. На сегодня неопровержимо доказано, что лечение практически всех хронических болезней должно начинаться с нормализации работы желудочно-кишечного тракта.

Без пищи, как и без воздуха, мы обходиться не можем. Вопрос заключается в том, сколько и какой пищи нам необходимо для того, чтобы быть здоровыми. Г.С.Шаталова на собственном опыте доказывает, что можно обходиться гораздо меньшим количеством пищи. Значительное снижение калорийности суточного рациона не снижает массы тела даже при длительных и тяжёлых нагрузках, а способствует повышению выносливости. Ещё древнегреческие могучие воины Спарты получали свой суточный рацион питания на вечерней заре, в строю, причём весь он умещался в ладонях. Тем не менее он не только удовлетворял аппетит, но и сохранял им волю, выносливость, массу тела. Таким образом, более чем умеренное потребление пищи – ещё одно свидетельство здоровья человека.

Пищеварительная система человека предназначена для переработки растительной пищи. Употребляя мясо, рыбу, а также консервированные и рафинированные продукты, мы насилуем организм, заставляя его работать на пределе своих возможностей. В этом кроется причина не только плохого самочувствия, но и многих хронических заболеваний. При возникновении проблем с сердцем кардиолог в качестве первого средства предлагает вегетарианскую диету. На первоначальном этапе своего развития люди питались исключительно плодами, корешками и молодыми побегами растений, но постепенно, научившись делать орудия охоты и добывать огонь, стали употреблять в пищу мясо различных животных.

На сегодняшний день известно, что больше половины заболеваний возникает от потребления мясных продуктов. Поэтому Г.С.Шаталова предлагает вспомнить старые добрые времена и перейти на растительную пищу, отказавшись от мяса, птицы и рыбы. Их с безусловным успехом могут заменить овощи, фрукты, орехи, ягоды, семена, травы, выросшие под солнцем и наполненные его живительной энергией. Установлено, что зелёная масса растений на 90% создаётся за счёт энергии солнца и газов атмосферы. Эта энергия, а также белки, жиры, углеводы, витамины и другие природные вещества, входящие в состав растительных волокон, способны поддерживать жизненные силы человека на высоком уровне. Достаточно вспомнить, что многие выдающиеся представители рода человеческого, такие как Пифагор, И.Ньютон, Л.Н.Толстой, Р.Роллан, И.Е.Репин были убеждёнными вегетарианцами.

Овощи и фрукты надо есть свежими или свежеприготовленными. Консервы употреблять в пищу нежелательно. Муку, в которой после помола и очистки ничего полезного не остаётся, а также шлифованный рис лучше заменить цельными зёрнами. Обычная поваренная соль в целебном питании не используется. Её заменяют каменной, морской солью или морской капустой.

О высокой эффективности системы естественного оздоровления Г.С.Шаталовой красноречиво говорит тот факт, что в 75-летнем возрасте она приняла участие вместе с излеченными ею больными в 500-километровом переходе через пески Центральных Каракумов. Двигались по бездорожью, увязая в раскалённом до 50°C песке. Ели 1 раз в день, пили зелёный чай с добавленным в него изюмом, который обладает свойством охлаждать кожу. Потребление воды не превышало 1л в сутки. Первоначально предполагалось пройти маршрут за 20 дней, но участники перехода настолько легко переносили большие физические нагрузки, что уложились в 16 дней. На финише все чувствовали себя великолепно, не только сохранив массу своего тела, но и увеличив её. И это при минимальном количестве пищи и воды.

Правила приёма пищи по системе оздоровления Г.С.Шаталовой.

Гораздо лучше переваривается и усваивается пища, если она не отличается большим разнообразием. Монодиета – один продукт питания в один приём пищи – способствует нормализации деятельности желудочно-кишечного тракта.

Человек должен есть достаточно и не страдать от голода, но хорошо помнить, что объём его желудка в своём естестве не превышает 0,35 – 0,4 литра и перерывы между приёмами пищи, если человек не потребляет мясных продуктов, не должны быть короче 3 – 4 часов. Приём мяса увеличивает паузу между приёмами пищи в 2 раза.

Потреблять воду или другие напитки следует незадолго до еды. Во время еды и после неё пить не следует, поскольку в желудке не должна прерываться ферментативная обработка продуктов питания.

Один из лучших лекарей Европы и Северной Америки Д.Озава учил добиваться излечения болезней путём тщательного пережёвывания пищи. Здоровый человек должен жевать её 50 раз, больной 100 раз, а самосовершенствующийся 150 раз. Именно во рту создаются условия правильного переваривания пищи на протяжении всего желудочно-кишечного тракта.

Значительное место в системе взглядов Д.Озавы занимают *воззрения «мудрецов Востока»*, считавших, что счастлив тот, кто: живёт здоровой жизнью и интересуется всем; не знает заботы о деньгах; умеет инстинктивно избегать несчастных случаев и трудностей, влекущих за собой преждевременную смерть; понимает, что порядок характерен для всей Вселенной; не стремится к тому, чтобы бежать в первом ряду, что приводит к падению в последнем; не боится быть в последнем, чтобы затем стать первым навсегда.

«В запас» есть не только бесполезно, но и вредно. Первый раз принимать пищу лучше не ранее 11 часов, когда ваш организм окончательно пробудился. Утром же целесообразно ограничиться стаканом чая из лекарственных трав с ложечкой мёда. Второй приём пищи должен быть около 17 – 18 часов, его можно считать последним. Если есть желание вечером выпить стакан чая, то в этом случае можно ограничиться отваром трав, ягод шиповника, цветков и листьев топинамбура. Самое же лучшее питьё – холодная родниковая вода, настоянная на сухофруктах.

Известно, что энергию мы получаем в значительной степени из воды, воздуха, солнца и совсем малую толику из пищи. А потому даже при одноразовом питании хватит порции, равной объёму желудка. Человек и всё живое на Земле буквально купается в океане энергии. Причём видов энергии существует множество, как открытых наукой, так и неизвестных ещё. Здесь и космические излучения, и энергия Солнца, и, как показали исследования И.Л.Герловина, энергия физического вакуума. За сутки человеческий

организм в процессе дыхания через кровь может поглотить 14,5 л или 18 г азота, а этого количества азота по расчётам профессора М.И.Волского достаточно для выработки 112 г белка. Обнаружено поразительное сходство гемоглобина крови с хлорофиллом растений, наделённым способностью связывать содержащиеся в атмосфере азот и другие химические вещества, используя энергию солнечного излучения. Энергообмен происходит и через кожу человека, благодаря кожному дыханию. Величайший естествоиспытатель В.И.Вернадский утверждал, что все живые организмы, в том числе и человеческий, обладают свойством воспринимать энергию космоса, аккумулировать её, видоизменять в процессе жизнедеятельности и затем вновь излучать в окружающее пространство.

Лучше всего питаться растениями, соответствующими данному климатическому поясу, так как при длительной транспортировке даже самые питательные продукты теряют большую часть ценных веществ. Когда и что есть, подскажет сама природа: весной – травы, молодые побеги сосны, берёзовый сок и зелень огородных растений: моркови, красной свеклы, укропа, петрушки; не зря говорят – майская трава от 700 недуг; летом и осенью – преимущественно овощи, фрукты, грибы и ягоды; зимой предпочтение отдаётся плодам зерновых и бобовых культур, крупам. Здоровый человеческий организм не нуждается в каждодневном разнообразии питания.

Для того чтобы пища была не только полезной, питательной, но ещё и привлекательной, аппетитной, а главное вкусной, её нужно правильно приготовить. Хотя процесс варки и не исключается, он должен быть очень непродолжительным. Время тепловой обработки у каждого продукта своё. Например, овощи варят 2 – 5 минут не более, чтобы они оставались слегка хрустящими. Однако общим правилом является то, что температура не должна превышать 100°C. Поэтому для приготовления блюд нельзя использовать микроволновые печи и скороварки, так как в них этот температурный режим не соблюдается и тем самым разрушается структура продукта и содержащиеся в нём биологически активные вещества. Жарить на сковороде можно недолго и без масла. Еду никогда не следует хранить и подогревать повторно. Следовательно, и готовить нужно ровно столько, чтобы скушать за один раз.

Растительная пища очень богата витаминами, белками, минеральными солями и микроэлементами, поэтому, чтобы сохранить их, овощи и фрукты не следует консервировать. При заготовке на зиму ягоды, фрукты и листья лучше высушить, а морковь, свеклу, топинамбур (земляная груша) и другие корнеплоды надо хранить в прохладном месте в ящиках с землёй. Не рекомендуется принимать пищу в спешке, ведь главным условием быстрого и качественного усвоения продуктов является тщательное пережёвывание их до получения однородной массы, по своей консистенции близкой к воде. Для

большого удобства еда кладётся в рот маленькими порциями. Не следует есть рано утром, а также после 18 часов, так как пища, употреблённая в это время, не будет должным образом переварена. Необходимо использовать воду структурированную, свободную от хлора и фтора. Можно воспользоваться родниковой или покупной минеральной водой.

Современные исследования показывают, что алюминий является ядовитым металлом и обладает способностью накапливаться в организме, вызывая ряд тяжёлых заболеваний. Алюминий может быть причиной старческого слабоумия, повышенной возбудимости, головной боли, заболевания почек, печени, неврологических изменений. И тем не менее он до сих пор используется для производства кухонной посуды, ёмкостей для пива и воды.

Посуду лучше всего иметь глиняную, стеклянную, либо эмалированную, но без нарушения слоя эмали. То же самое относится и к дуршлагам, мискам, ложкам. Есть лучше деревянными, фарфоровыми, мельхиоровыми ложками и вилками или из нержавеющей стали.

Итак, несколько общих правил:

1. В любом помещении, где вам приходится принимать пищу, найдите ваше место и ешьте только там.

2. Можете использовать все пряности и специи, но желательно ограничить потребление лука-порей и чеснока.

3. Самое главное – недоедание. Требуется больше 15 минут, чтобы от вашего желудка в мозг дошёл сигнал о насыщении. Когда дело касается пищи, то чем меньше, тем лучше.

4. Никогда не ешьте без аппетита.

5. Каждый приём пищи (содержимое вашей ротовой полости) должен состоять из одного продукта.

6. Относитесь к еде как к маленькому празднику. Создайте себе соответствующую обстановку. Трапеза должна быть радостной и торжественной.

7. Ешьте фрукты отдельно, чтобы они могли работать как очистители. При употреблении вместе с другими видами пищи они будут вызывать частые запоры.

8. Овощи – это строители; это фабрика, формирующая здоровые кости и ткани. Сырые или полусырые – лучший вариант.

9. Не употребляйте холодную и слишком горячую пищу – это лишает энергии желудок и нарушает тонус тканей.

10. Начинайте день с сочных фруктов. Есть их надо с кожурой и семечками.

11. Избегайте рафинированных, консервированных продуктов, особенно обогащённых искусственными витаминами и различными пищевыми добавками.

13. После трапезы необходимо очистить рот от остатков пищи, тщательно ополоскав его водой и воспользовавшись зубочисткой, если это необходимо. Возможно, пища кое-где ещё и останется, поэтому полезно подержать во рту в течение 10 – 15 минут финиковую косточку, пожевать ароматную резинку или сибирскую серку. Рот подвергается дальнейшей чистке, а выделяющаяся при этом щелочная слюна препятствует деятельности микроорганизмов, вырабатывающих разрушающие зубы кислоты.

Переход на правильное питание должен быть постепенным. Любой резкий переход к непривычной пище отражается на самочувствии человека. Должна произойти перестройка всего организма, что отражается не только на физиологии, но и на психике человека. Для более лёгкого освоения естественного питания необходимо прежде всего иметь положительный настрой и убедить себя, что переход на природную пищу принесёт здоровье и отличное настроение. Известно, что ферментативные системы желудочно-кишечного тракта перестраиваются на новую пищу за 3 – 12 месяцев. Кишечной гармональной системе для перестройки необходимо 1 – 2 года. Изменение вкусовых привычек, поведения и психики человека требует 2 – 3 года. Следовательно, за 3 года все эти механизмы входят в нужную силу и прекрасно работают.

Весна считается лучшим временем для перехода на целебное питание, так как в это время появляется первая молодая зелень. К тому же, пока организм ещё совсем не свыкся с малым количеством поступающей пищи, его поддержит и придаст сил энергия солнечных лучей, увеличивающаяся с каждым днём.

Людам, пытающимся отказаться от какого-либо привычного вида пищи, может помочь приём большого количества витамина С. В период перехода на целебное питание дополнительно в рацион питания могут быть включены яйца и рыба, а при явных признаках неблагополучия микрофлоры толстого кишечника также кисломолочные продукты. Самое главное – не терзать себя голодом. Никакого давления и насилия над собой не должно быть. Только постепенность, только терпение и ясность конечной цели.

При всей привлекательности целебного видового питания есть немало причин субъективного и объективного характера, которые удерживают людей от решающего в их жизни шага – от перехода на потребление растительной пищи. И главное из них – это привычка ублажать собственную плоть, не задумываясь о последствиях своего чревоугодия. Естественное видовое питание не должно восприниматься вами как некое горькое лекарство, от употребления которого можно и отказаться после выздоровления. Здоровый

образ жизни должен для вас стать таким же привычным, как естественное дыхание. Свыкнитесь с пониманием того, что иного пути для сохранения здоровья или излечения ваших хворей нет.

12.8 Методы очищения организма

Кровеносная система как и весь человеческий организм постепенно зашлаковывается неорганическими веществами, которые не могут усваиваться организмом, и токсинами – ядовитыми веществами, образуемыми микроорганизмами. Поэтому время от времени необходимо производить чистку организма. Чистка должна длиться по крайней мере один-три дня, но даже один день даст благоприятный эффект. Это промоет все ткани, стимулируя кровообращение, и избавит сердце и кровеносную систему от инородных включений, которые в них накапливаются.

По *системе очищения П.Брэгга* нужно в это время выпивать по крайней мере два литра дистиллированной воды в день, и никакая другая вода не может заменить её. Перед началом выполнения процедуры надо на ночь (не менее чем за 10 часов) замочить в 1 литре дистиллированной воды нарезанные овощи: 1 морковь, несколько стеблей сельдерея и петрушки (все растения целиком) и 1 свёклу. Утром воду процедить и использовать как питьевую в течение первого дня только между приёмами пищи. После подъёма выпейте 1 стакан фруктового сока, съешьте 1 яблоко, 2 морковки и несколько сухих фиников или инжир. В 10 часов утра съешьте свежий фрукт (апельсин, грейпфрут, банан, яблоко, грушу, виноград) и выпейте чашку травяного чая или овощного бульона. В 12 часов съешьте салат из натёртых моркови, капусты, свеклы и нарезанной зелени лука, сельдерея, сладкого перца, петрушки, шпината, салата, помидор. Всё это должно быть смешано с приправой, сделанной из зубчика мелко нарезанного чеснока, 2 столовых ложек постного масла и 1 столовой ложки лимонного сока. Кроме салата съешьте немного варёных овощей с малым содержанием сахара – таких, как фасоль, кабачок и др. Выпейте чашку горячей дистиллированной воды, в которую могут быть добавлены белковые концентраты или овощной бульон. В 15 часов съешьте свежие или сухие фрукты (финики, инжир, яблоко, виноград, банан, чернослив и т. д.). В 18 часов съешьте салат (такой же, какой ели в 12 часов), тарелку тушёных овощей с добавлением в них лука, чеснока и постного масла. В течение дня выпейте 1 литр дистиллированной воды, в которой настаивались ночью овощи, так как это помогает ускорить очищение кровеносной системы.

Тем, кому уже перевалило за 35 – 40 лет, и прежде всего людям, имеющим остеохондроз или отложение солей в костях, особенно в крупный суставах, доктор-нейроморфолог Р.П.Клещёва рекомендует завтрак, который

должен начинаться с диеты, имеющей название «*экспресс-метод удаления шлаков из костей*». Заранее, вечером, замочить 2 ложки риса в 1 литре воды комнатной температуры (рекомендуется рис круглой формы, так как продолговатый рис может вызвать запор). Утром воду слить и промыть рис проточной водой. Затем рис снова залить холодной водой и отваривать до готовности без соли, сахара и жира. При полной готовности его отбрасывают на дуршлаг, но не промывают. Употребляется такой рис натощак.

Не рекомендуется принимать пищу до 12 часов. После чего следует съесть завтрак «*малое слепое зондирование*». В кружке горячей кипячёной воды (1,5 стакана для взрослых и 1 стакан для детей) растворить 1 чайную ложку мёда и выпить смесь большими глотками. Затем нужно съесть кусочек чёрного хлеба с небольшой порцией (10 г) сливочного масла и 1 сваренным яйцом всмятку, если оно домашнее, или вкрутую, если оно из магазина.

Разбирая компоненты такого завтрака, можно отметить, что, употребляя одну лишь горячую воду по 3 глотка с небольшими интервалами, мы, тем самым, принимаем мощное очистительное средство, которое производит великолепную очистку организма. Далее ложка мёда – трудно перечислить что есть в мёде, легче назвать, чего в нём нет! Мёд – это эликсир жизни. В чёрном хлебе представлены все витамины группы В, которые способствуют работе всех органов и систем, особенно иммунной. Помимо этого, чёрный хлеб является колоссальным источником биоэнергии и обладает противоишемическим свойством. Сливочное масло является источником витамина А, к тому же в животных жирах происходит растворение витаминов. При отказе потребления животных жиров все драгоценные витамины выводятся из организма почти полностью. Кроме того, сливочное масло обладает мощным желчегонным эффектом. Яйцо – это белок, сосредоточение многих витаминов и колоссальный источник биоэнергии. Желток обладает также желчегонным эффектом. Не существует опасности ежедневного употребления яиц. Такой завтрак не приведёт к повышению холестерина в крови, так как в яйце на 1 дозу холестерина приходится 200 доз антихолестерина.

Предлагаемый завтрак, как видите, содержит огромное количество витаминов и энергии. Горячее расширяет желчные пути, а сливочное масло и желток вызывают желчегонный эффект, то есть происходит «ополаскивание печени». Применение такого зондирования рекомендуется приурочить к выходным дням, так как помимо очистки печени осуществляется великолепная очистительная функция кишечника от камней, микробов и токсинов.

Экспресс-метод удаления шлаков из костей необходимо употреблять в течение одного месяца, желательно, начиная с февраля или с начала марта, но

кто опоздал – не страшно, эту диету можно начинать буквально с завтрашнего дня.

Очистить организм от патологической энергии и увеличить собственную психическую энергию хорошо помогают следующие способы:

- контрастный душ, со сменой через 1 минуту горячей и холодной воды 10 – 15 раз (до 15 минут в день), начинать с холодной и заканчивать холодной водой;

- обливание холодной водой один, а лучше два раза в день, стоя босиком на земле (можно и в ванной). Наиболее подходящее время – 8 и 19 часов, но не после физической тренировки, а до неё или спустя некоторое время после. После занятий рекомендуют принимать тёплый душ;

- хождение на заре босиком по влажной от росы траве;

- использование огня и костра, камина, печки и других источников, а также парной бани, когда при горении происходит освобождение психической энергии, запасённой, например, деревом в течение жизни. Те простуды, гриппозные заболевания, которые мы лечим неделями, на русской печке, например, исчезали за одну ночь: достаточно для этого поставить пятки на горячие кирпичи, как целебный поток психической энергии вливался в организм человека и делал его к утру здоровым;

- устранение отрицательных эмоций и длительных стрессовых состояний. Эти факторы ведут к ускоренному расходованию психической энергии организма;

- занятие искусством. Влияние занятий живописью, литературой, музыкой на повышение энергетического уровня человека установлено достоверно. Примеры положительного влияния искусства на энергетику человека: Р.Тагор, Н.Рерих, Л.Толстой, Д.Сэлинджер и др.

Одним из самых важных и доступных путей к сохранению здоровья и его восстановлению является *голодание*. Лечение голоданием практиковалось с древних времён. Евреи, христиане, буддисты, конфуцианцы в Китае и жрецы в Японии соблюдали пост. Рекомендовал голод вместо лекарств греческий историк Плутарх. В великой Александрии в Египте, во времена, когда она была культурным центром мира, люди должны были голодать в течение 40 дней, прежде чем начать учение. Все великие духовные пастыри на протяжении всей истории человечества черпали в голодании свои духовные силы. Причём голодание не только не ухудшало их физическое состояние, но и давало огромную интеллектуальную силу.

Современные медики в полном недоумении разводят руками, а десятки тысяч поклонников считают святым 65-летнего индийского монаха Сахаджа Муни Махараджа, который не принимал пищу... ровно год. Каждый сутки он обходился лишь несколькими стаканами тёплой воды. Врачи, наблюдавшие всё это время за монахом, с удивлением констатировали, что Махарадж лишь

похудел на 47 кг, в основном же в его организме нет никаких отклонений. Более того, специалисты считают, что в результате голодовки Махарадж даже стал «более здоровым». Разгадка этого феномена современной науке пока не под силу. Сам же монах говорит, что отказался на целый год от пищи с целью добиться духовного и физического очищения. Буддийский монах во время исполнения религиозного обряда в Куроисо (Япония) чувствовал себя в кипящей воде вполне комфортно. «Когда мысли направлены в правильное русло, человек не чувствует ни голода, ни жажды, ни жары, ни холода», - спокойно объясняет Махарадж.

Великий Пифагор требовал от своих учеников сорокадневного голодания, прежде, чем посвятить их в тайны своего философского учения. Он считал, что только сорокадневное голодание может очистить и просветлить разум до такой степени, чтобы воспринять глубины учения о тайнах жизни. «Попробуйте непременно сами, и вы убедитесь, насколько острее и продуктивнее стал после голодания ваш разум, насколько быстрее вы стали воспринимать информацию. Обратите внимание, насколько больше вы усвоите при чтении», - советует Поль Брэгг.

Когда мы голодаем – прекращаем есть – вся жизненная энергия, которая использовалась для разложения и усвоения пищи, тратится на выведение ядов. При голодании происходит интенсивный выход шлаков и токсинов из организма, очищение и восстановление органов и систем, снижение массы тела. Организм самоочищается, самолечится и самовосстанавливается. Доказано, что потери 40 – 45% массы является иногда опасной для организма, а при потере до 20 – 25% массы не наблюдается никаких патологических изменений. В настоящее время известно большое количество систем голодания.

Голодание требует жёсткой решимости и силы воли, это сражение разума с плотью. После всестороннего обдумывания и взвешивания своих сил рекомендуется пробно голодать в течение 24 часов, никого не оповещая, скрывая от окружающих. 24-часовое голодание должно начинаться после завтрака сегодняшнего дня до завтрака следующего дня. Не рекомендуется голодать от ужина до ужина. Еда на ночь будет портить весь эффект голодания в связи с тем, что вы не соблюдаете биоритм работы органов пищеварения.

В период голодания вы воздерживаетесь от любой еды, а также от фруктовых и овощных соков. В это время можно пить обычную, омагниченную или дистиллированную воду. Допустимо только одно исключение: если вы хотите, добавьте в стакан воды одну треть чайной ложки натурального мёда или одну чайную ложку лимонного сока. Добавки действуют как растворители токсичных веществ и слизи и придают воде

приятный вкус. Это будет «классическое» проведение голода. Если вообще не принимать никакой жидкости, - это будет «сухой» голод.

При выходе из голодания для того, чтобы убрать токсины и шлаки из ротовой полости, сделайте следующее. Натрите корочку хлеба чесноком, хорошенько прожуйте и выплюньте. Ваш язык очистится и станет розовым. Жгучий вкус дополнительно стимулирует переваривающую функцию организма. Первой пищей должен быть салат из свежих овощей на основе натёртой моркови и нарезанной капусты (можете использовать в качестве приправы лимонный сок). Этот салат станет действовать в желудочно-кишечном тракте словно веник. За салатом должно следовать блюдо из варёных овощей. Это могут быть отварная свекла, слегка тушёная капуста. Если сделать выход из голодания на морковном или яблочно-свекольном соке, то это вызовет прослабление и дополнительно очистит печень и жёлчный пузырь от старой жёлчи. Зимой заменителем сока может быть отвар из трав с мёдом.

Не следует сразу голодать длительное время. Голодание – научный метод очищения организма и оно должно проводиться по научному. Причём во время длительного голодания необходимо быть под наблюдением квалифицированного человека, имеющего многолетний успешный опыт голодания. Начинать следует с 24 – 36 часов голодания еженедельно. После четырёх месяцев еженедельных голоданий человек готов к трёх-четырёхдневному, а затем и семидневному голоданию. Поль Брэгг рекомендует голодать по 7 – 10 дней четыре раза в году. Среди специалистов в настоящее время имеются существенные разногласия по вопросу о том, какой продолжительности должно быть голодание, чтобы приносить наибольшую пользу. Французы выступают в пользу 14-дневного голодания. В Германии считают лучшим сроком 21 день. В Англии и США чаще всего голодание проводят в течение 30 дней, где под наблюдением врачей голодающий обычно большую часть времени проводит в постели, и ему позволяется вставать только на несколько дней.

Периодическое регулярное голодание уменьшит объём желудка, и вы будете чувствовать себя здоровее, выглядеть лучше, хотя есть будете примерно вдвое меньше того, к чему вы себя приучили прежде. Единственная слабая и уязвимая сторона в длительном голодании – это возможность возникновения кишечной непроходимости у некоторых людей, в связи с чем оно не может быть рекомендовано всем и каждому.

12.9 Укрепление нервной системы и жизненной силы

Наше подсознание никогда не стареет. Оно не подчиняется ни времени и возможным изменениям, ни каким другим ограничениям. Подсознание

является частью универсального космического разума, который не имеет ни начала, ни конца и не знает ни рождения, ни смерти в нашем понятии.

Признаки усталости и старения никаким образом не могут иметь умственную или духовную причину. Функции и реакции тела постепенно замедляются под тяжестью лет. Умственные же способности могут с помощью подсознания всё более расти и набирать остроту и ясность. Человеческий ум в действительности никогда не стареет.

Терпение, доброта, любовь к окружающим, смирение, готовность к помощи, мир, гармония и любовь к ближнему – это свойства и основные черты, которые никогда не стареют. Кто сохраняет в себе эти черты характера, тот навсегда останется в душе молодым. Годы ни в коем случае не ответственны за явления старения и изнашивания. Не время, а страх перед безвозвратным уходом негативно влияет на человеческий ум и тело. Непосредственную причину преждевременного старения нужно, очевидно, искать в невротическом страхе перед негативными проявлениями нарастающей старости. Большинство людей боятся старости, конца, угасания.

«Никто не знает, не есть ли смерть величайшее благо для человека, однако люди боятся её так, как если бы точно знали, что она величайшее зло...», - говорит великий Сократ. По сути дела, люди боятся смерти, потому что не знают жизни. Жизнь же не имеет конца. Преклонный возраст – это не вечер жизни, а наступление рассвета мудрости и как бы он ни был велик, может быть началом великолепного, плодотворного, активного и в высшей степени творческого отрезка жизни, который далеко превзойдёт все предыдущие годы. Верьте в это, настраивайте себя на это, и у вас будет благословенная старость. Старость – это не трагическое событие. Возраст человека определяется его образом мыслей и чувств. Седые волосы следовало бы оценивать скорее как симптом исключительной мудрости, ловкости, опыта и понимания.

Молодость и старость – понятия относительные и выражаются не в физических способностях, а в способе мышления. Тот, чьи мысли всегда направлены на красивое, благородное и хорошее, навсегда останется молодым, сколько бы ему ни было лет. Человек становится старым, как только он теряет интерес к жизни и перестаёт мечтать и искать познаний и новые миры. Сконцентрируйтесь на жизни, а не на смерти. Стремитесь к доброму самовыражению и широкому видению прекрасного, в котором вы будете таким, каким должны быть: счастливым, сияющим, удачливым, полным радужия и сил.

Всегда думайте о том, сколько вы ещё можете дать. Вы можете вносить свой вклад в дело воспитания молодого поколения, поддерживать его, консультировать и направлять. Вы можете делиться с другими знаниями, опытом и мудростью. Всегда можно открывать новые красоты и чудеса в

жизни. Попробуйте каждый новый день, каждое мгновение узнавать новое, и ваши дух и ум останутся навсегда молодыми.

Современной науке известно, что духовная субстанция человека, наделённая сознанием, может покидать живого человека, пройти тысячи километров и в месте своей цели видеть, слышать, прикасаться к другим и разговаривать с ними, хотя человек физически не сдвинулся со своего места ни на миллиметр.

Человеческая жизнь имеет духовную природу и продолжается вечно. То, что люди называют смертью, - это лишь уход в новое место пребывания, в другое измерение жизни. Древние считали человека созданием не только земным, но и космическим и соотносили свою жизнь с ритмами движения звёзд и планет.

Сохранение и укрепление нервной системы является важнейшей предпосылкой здоровья и долголетия человека. Поэтому необходимо соблюдать определённые *правила сохранения крепкой нервной системы*. Вот некоторые из них, рекомендованные доктором П.Брэгом.

1. Контролируйте своё настроение. Хорошее настроение слишком ценная вещь, чтобы терять его. Вышедшее из-под контроля настроение причинит вам и окружающим неприятности. Поэтому любой ценой избегайте негативных мыслей, а также унылого и безрадостного настроения. Помните всегда, что с вами не может произойти ничего, что не рождено в вашем уме. Когда вы сердитесь, ничего не говорите, так как потом об этом можете пожалеть. Если можете, сразу же займитесь какой-нибудь физической деятельностью, предпримите энергичную прогулку на свежем воздухе. Попробуйте решительно с полным сознанием своего авторитета сказать своим отрицательным эмоциям, звучащим в вашем подсознании, примерно следующее: «Замолчите! Успокойтесь! Я властелин и вы должны подчиняться моему приказу. Вам здесь нечего делать, пошли прочь!» Уйдите от человека или ситуации, которые привели вас в плохое настроение. Не следует в таком состоянии высказывать всё, что вы думаете.

2. Избегайте ссор. Во время частых споров, брани, ссор существенно подрывается здоровье. Люди болеют долго затяжными и серьёзными болезнями без всякого просвета на выздоровление до тех пор, пока не ликвидируется причина хронического недуга. Бесконечные ненависть и горечь появляются в результате возбуждённых споров, которые часто начинаются в обычной дружеской беседе. Совсем мало людей, которые могут спорить по-дружески, без возбуждения. Самое неблагоприятное время для споров – время еды. Такие споры могут привести к язве желудка. Когда человек чувствует, что спор накалился, ему следует немедленно прекратить его, снабдив, например, фразой: «Может быть, вы и правы, но я не буду спорить с вами сейчас». Не ссорьтесь, не сорите словами, не дразните других и не допускайте,

чтобы вас дразнили. Не делайте себе порчу, поскольку произнесенные слова – это энергия оформленная в звуке, она ранит все тонкие оболочки человека. Весь организм человека резонирует на произнесенное слово. Некоторые плохие слова, сам тембр голоса при этом, его магнетизм раздражают, подавляют и вносят дисгармонию. Избегайте людей, которые делают это или игнорируйте и молча уходите от них, они оставят вас в покое.

Не каждый, с кем вы контактируете, соглашается с вашими идеями и точкой зрения и не должен соглашаться и разделять её. Старайтесь избегать людей, которые вас раздражают, но не нужно их ненавидеть. Просто найдитесь подальше от них, а если приходится быть в их компании, разговаривайте с ними как можно реже.

3. Не замыкайтесь в себе. Высказывайте другим своё беспокойство. Если вы чувствуете, что у вас есть законное на ваш взгляд недовольство против кого-либо, подойдите к этому человеку и спокойно объясните всё. Часто это бывает просто недоразумение. Вносите этот принцип во все ваши отношения – будь то ваши дети или товарищи, родственники или сотрудники. Как много мужей и жён, родителей и детей копят недовольство внутри себя до тех пор, пока уже не могут общаться друг с другом. Они строят каменную стену вокруг себя, что может привести к нервному упадку сил. В таких ситуациях необходимо с кем-либо поделиться, излить свою душу. Возможно, разговор поможет вам увидеть проблему в новом свете, найти её решение.

Не пытайтесь взваливать на себя непосильную ношу. Некоторые люди хотят слишком многого от себя. Стремясь выполнить непосильное, они постоянно испытывают нервное напряжение. Один человек никогда не может сделать всё. Старайтесь делать то, что можете выполнить лучше всего. Жизнь станет длиннее, здоровее и счастливее.

4. Старайтесь почаще улыбаться и смеяться. Старое изречение гласит: «Если ты смеёшься, то весь мир смеётся с тобой; если ты плачешь, то плачешь один». Когда у вас работают мышцы улыбки, а ещё лучше – смеха, в головной мозг посылаются от них сигналы, в ответ на которые вырабатываются определённые вещества «удовольствия». При этом у человека не только появляется прекрасное настроение, но и великолепно работают все внутренние органы. Современная наука установила, что смех усиливает иммунную систему, а следовательно проводит профилактику многих заболеваний. Смех подобен мощному антибиотику при хронических воспалительных процессах. Он создаёт здоровье благодаря счастливому душевному состоянию смеющегося. Смех обуславливает также нечувствительность к действию обидных слов. В состоянии улыбки человек внутренне ощущает радость. Тибетские медики установили, что в сутки нужно искренне смеяться не менее 17,5 минут. Смех является непременным условием продления жизни.

Физиологическое влияние улыбки объясняется изменением кровотока между сосудами лица и мозга. Стоит улыбнуться, как мозг получает дополнительную порцию крови, что не может не сказаться на состоянии человека. Старайтесь выбирать книги, теле- и радиопрограммы, которые побудят вас улыбаться или смеяться. По этой же причине предпочтительнее общаться с людьми, наделёнными чувством юмора, которые молоды сердцем. От людей, у которых мрачное настроение или дурной характер, следует держаться подальше. Если вы окружены людьми, которые чувствуют себя радостными и счастливыми, то вы также будете счастливы. Помните, что счастье – это состояние ума и души. Улыбайтесь и вы получите улыбку в ответ. Научные исследования подтверждают, что радость в повседневной жизни более важна для поддержания здоровья, нежели диета или физические упражнения.

5. Не будьте слишком чувствительны к словам. Если вам говорят обидное – забудьте об этом. Не делайте из этого большой проблемы. Многие люди не отличаются душевной добротой и заботой об окружающих, и вы не должны опускаться до их уровня. Пусть другие ненавидят, завидуют, подозревают и живут злой и гнусной душевной жизнью. Будьте достаточно умны, чтобы не позволить такому яду сделать вас больными. Не старайтесь искать в людях совершенства, пытайтесь видеть в них только хорошее.

6. Учитесь жить с самим собой. Вы должны быть хорошей компанией для самого себя, никогда не надоедать себе. Будьте постоянно занятым. Занятой человек – счастливый человек. У него нет времени на безделье, ссоры, сплетни. Жизнь становится большим приключением. Живите каждый день так, будто он у вас последний.

7. Не занимайтесь самоистязанием. Избавляйтесь от горя и других эмоциональных потрясений методом забвения их. Поворачивайте мысли в иное направление, не создавайте болезненную привычку находить удовлетворение в истязании себя горем. Силой воли мы можем отбросить несчастливые горестные мысли и заменить их счастливыми воспоминаниями. Замена печальных мыслей счастливыми может стать духовной привычкой, которая будет спасать вас от многих нервных срывов в течение всей жизни. Горе и печаль - часть жизни. Мы должны контролировать наши эмоции, не позволять им управлять нами.

8. Прекратите беспокоиться понапрасну. Беспокойство ничему не поможет. Наоборот, чем больше мы беспокоимся, тем больше напряжение наших нервных сил и тем меньше их будет для преодоления трудностей. Миллионы людей беспокоятся по пустякам, часто от чрезмерного тщеславия, ложной гордости, самомнения.

Античный учитель стоицизма, давая урок своим ученикам, перепуганным ужасным штормом, указав на корабельную свинью, спокойно

жующую корм, сказал: «Вот в такой невозмутимости должен всегда пребывать мудрец». Да, спокойствие животного было вызвано его неспособностью умственно смоделировать кораблекрушение и гибель в пучине моря, в то время как от учеников требовалось умение контролировать действия собственного рассудка. От них требовалось умение мыслить!

9. Создавайте себе хорошее настроение. У.Шекспир пишет, что «жизнь великое чудо», но это чудо человек должен ценить, радоваться ему до последнего своего дня. Необходимо научиться самому создавать себе хорошее настроение. Для этого нужно любить ту погоду, какая есть: дождь, снег, холод, жару. Когда вы сами светитесь изнутри, погода не будет вас беспокоить.

Американский бизнесмен и писатель Э.Хаббард советует: «Когда вы выходите из дома, вытяните подбородок, высоко поднимите голову и вдохните полной грудью. Впитывайте в себя солнечный свет; приветствуйте друзей улыбкой и вкладывайте душу в каждое рукопожатие. Не бойтесь, что вас неправильно поймут, и не тратьте в пустую ни минуты, думая о своих врагах. Старайтесь прочно закрепить в уме то, что вы хотите сделать, и тогда вы пойдёте прямо к цели, не отклоняясь в сторону».

Займитесь созданием перечня действий, реализация которых поможет принести вам удовольствие. Для образца предлагаем вам ознакомиться с избранными положениями *инвентаря удовольствий*, разработанного американским исследователем Левинстоном и его коллегами: побывать на природе; носить красивую дорожную одежду; принять активное участие в деятельности какой-либо молодёжной организации; поговорить на философские, религиозные или спортивные темы; познакомиться с новыми людьми; побывать в театре или на концерте; планировать прогулки или отпуск; выполнять какую-либо творческую работу (заниматься живописью, рисованием, лепкой, снимать фильмы); читать газеты, журналы или любимую литературу, изучать что-либо; заниматься спортом; ходить на спортивные состязания; ходить в кафе, рестораны и т. п.; выпить рюмку спиртного; съесть какое-либо лакомство; доставить радость близким людям; послушать свои любимые музыкальные произведения; посмотреть телевизор или видеофильм; играть в настольные игры: шахматы, карты и т. п.; принять участие в семейном торжестве (праздники, дни рождения); бывать в компании друзей; заниматься животными; играть на музыкальном инструменте; поспать; вкусно поесть; работать на даче; потанцевать; собирать что-либо (марки, значки, монеты, минералы и т. п.); рассказывать анекдоты; испытывать сексуальное удовлетворение; признаться кому-то в любви; воспитывать детей.

Наверняка вам в голову придёт и многое другое из того, что способно доставить удовольствие (в оригинальном американском инвентаре Левинстона

320 позиций). Составьте свой перечень занятий, которым вы охотно посвятили бы себя.

Для создания и укрепления высокой нервной силы японский учёный К.Ниши предложил «*Правила сильного человека*»:

1. Не бегите от страха. Анализируйте его и воспринимайте страх только как физическое чувство. Страх, которому мы боимся взглянуть в глаза, способен убить нас. Думайте о страхах как о фильме, который вы видели в кино. Того, что вы видите на экране в действительности не существует. Страх придёт и уйдёт так же, как кадры на экране, если вы не будете его настойчиво удерживать.

2. Не живите в прошлом. Помните – никогда не поздно начать всё с начала. Живите сегодняшним днём. Стройте свою жизнь на новых началах, отпустив от себя навсегда всё негативное.

3. Не тратьте силы на чувство жалости к себе. Поймите, это совершенно напрасная трата энергии. Глупо наказывать самих себя сейчас, если вас кто-то обидел в прошлом. Отпустите от себя прошлое через чувство прощения. Прощение – это прощание. Прощание с чувством горечи и обиды, ощущением боли. Прощание с ситуацией в целом.

4. Не зацикливайтесь на мыслях о плохом. Думайте и говорите о том, что в вашей жизни хорошо. Поверните ваши мысли в позитивном направлении.

5. Планируйте на каждый день как можно больше дел, которые могли бы доставить вам удовольствие. Оставляйте время на то, чтобы пойти в театр или почитать книгу. Ходите на дни рождения друзей и родственников, посещайте юбилеи, выставки и другие развлекательные мероприятия.

6. Помогайте другим людям, и вы почувствуете, что вам становится легче.

7. Независимо от того, как вы себя чувствуете, держите голову высоко и ведите себя так, будто вы благополучный человек.

Если вы действительно вооружены волей и стремлением преодолеть свои беды – поверьте, удача не заставит долго себя ждать.

Ниже приведено *несколько советов, следуя которым вы сохраните оптимизм*: постарайтесь жить с человеком, которого любите; никогда не пытайтесь избавиться от ребёнка, который живёт в каждом из нас; не бойтесь зависеть от того, кого вы действительно любите; никогда не опускайте руки; постарайтесь найти для себя занятие по душе; меняя работу, попытайтесь найти такую, которая бы полностью удовлетворяла вас; ведите разумный образ жизни, чередуйте труд и отдых.

При каждом лечении вы должны заботиться об усиленном притоке живительных сил и их эффективном распределении по всему организму. Лучше всего это происходит путём полного отключения всех мыслей, в

которых присутствует страх, озабоченность, ревность, враждебность или другие негативные мысли. В противном случае они разрушают ваши нервы и железы, то есть те ткани, которые заботятся о выводе из организма всех шлаков. Поэтому возникает необходимость в укреплении сильной доброй воли, которая не является природным даром. Её можно укрепить, работая над собой, с помощью специальных психических упражнений.

Возьмите 14 листов белой бумаги и напишите на них разборчиво, крупно на каждый день в отдельности текст самовнушения (один лист на один день недели):

- Лист 1. Я обладаю сильной доброй волей. Я оказываю своё влияние на всех. Я всем желаю только добра. Мне все желают добра.

- Лист 2. Я обладаю сильным добрым духом. Я смел. Я делаю только добро. Мне делают только добро.

- Лист 3. Я твёрдо решил преуспевать во всём. Я твёрдо решил любить всех людей. Все окружающие любят меня и желают мне успехов.

- Лист 4. Я решил идти путём добра. Я достигну чего хочу. Мои желания честны.

- Лист 5. Я вполне владею собой. Я всегда спокоен, взвешен. Я могу подавлять свои желания, сдерживать себя.

- Лист 6. Я обладаю доброй сильной волей. Я могу управлять окружающими присущей мне силой добра и любви. Мне люди любовно подчиняются.

- Лист 7. Я счастлив. Я всегда имею успех. Я полон любви и добра. Все окружающие любят меня.

- Лист 8. Мой дух силён. Моя воля сильна. Я обладаю огромным запасом магнетической силы. Я полон любви и добра.

- Лист 9. Я бесстрашен, смел. Я сильный духом. Я спокоен.

- Лист 10. Я совершенно спокоен и хладнокровен. Я общителен, коммуникабелен. Я терпелив к поступкам людей.

- Лист 11. Я владею собой и своими чувствами. Я могу сдерживать и обуздать себя. Я терпелив к людям.

- Лист 12. Я буду преуспевать во всех своих предприятиях. Я удачлив. Я достигну всего того, чего захочу.

- Лист 13. Я властвую над окружающими и управляю ими силой добра и любви. Они подчиняются мне.

- Лист 14. Я счастлив, весел и здоров. Мир прекрасен. Жизнь хороша. Люди добры. Я всех и всё люблю. Меня все любят.

Положительные мысли нужно культивировать, необходимо приучать к ним свой мозг. Любая внушаемая мысль в конце концов выходит за пределы сознания и прочно укореняется в подсознании головного мозга. Все *способы внушения строятся по одному принципу*: подсознание принимает как истину

любую многократно и убеждённо повторённую установку. Почему бы нам ни заложить в своё подсознание мысли о здоровье, успехе, счастье вместо того, чтобы бесконечно предаваться воспоминаниям и тонуть в жалости к себе?

Берите ежедневно по листу, уединяйтесь и сосредоточенно говорите и думайте над тем, что написано, и воображайте себя таковым. Причём говорите в утвердительной форме, как будто бы вы уже обладаете тем, о чём мечтаете. Прodelьвайте это утром по пробуждении и вечером перед сном. Днём думайте об этом же как можно чаще. «Слово, повторённое миллион раз, становится предметом», - говорят йоги.

Наше тело, как и всё, что нас окружает, - не что иное, как отражение наших убеждений. Каждая клетка нашего тела непременно реагирует на конкретную мысль и на всякое слово. Но необходимо помнить, что самовнушение не может дать моментальных результатов. Шаг за шагом мы приближаемся к цели.

Это упражнение можно делать и со стаканом с водой. Расслабьтесь. Успокойтесь. Перед стаканом положите лист с текстом самовнушения. Смотрите пристально, по возможности не мигая, на воду в центр стакана 5 – 7 минут. Посмотрите внимательно на лист, прочтите и запомните самовнушение и посмотрите снова на воду, в центр стакана, и сосредоточенно продумывайте текст самовнушения, рисуя в воображении себя таковым. Через полчаса выпейте воду. Мысль обладает энергией и насыщает воду. Выпивая её, вы воспринимаете и те качества, о которых думали. Поэтому опасайтесь дурно думать над тем, что едите и пьёте. Недурно религия предписывает перед приёмом пищи совершать молитву, в которой всегда добрые мысли и добрая сила.

Медицина издавна использует в лечебных целях три средства: траву, нож, слово. Трава – это как известно, символическое обозначение лекарственных препаратов, нож – скальпель хирурга, слово же – основное средство воздействия на человека. Любое болезненное состояние изменяет мироощущение, всё воспринимается сквозь призму своих переживаний, утрачиваются прежние желания и интересы. Особое значение в таких случаях приобретает *слово*. Внушению извне сейчас подвержены 25 – 30% людей, а вот самовнушению – практически все. Ещё Эзоп (VI в. до н. э.) показал необычайные свойства человеческого языка, который может быть источником самого отвратительного и мерзкого, и самого великого и прекрасного. И.П.Павлов совершенно закономерно называл слово «универсальным условным рефлексом». Словами обозначается весь окружающий мир, все понятия, переживания и состояния людей. Поэтому слово является специфическим раздражителем высшей нервной (психической) деятельности человека. Оно влияет на состояние человека, на психику, на весь его организм.

Медицине известны факты, когда самовнушение делало людей инвалидами, преждевременно сводило в могилу, и оно же спасало от смерти и многих страданий. Можно сказать, что самовнушение всегда с нами. Самовнушение применялось в древней Греции, Индии и других странах. В России одним из первых его стал применять В.М.Бехтерев (1890 г.). Известный в то время психотерапевт Я.А.Боткин вылечил себя самовнушением от такого тяжкого заболевания, как невралгия тройничного нерва. Мысль может вызывать физиологические изменения в силу того, что энергия при определённых условиях может следовать за мыслью.

Лечебные внушения оказывают подчас неоценимое влияние на человека, находящегося как в бодрствующем, так и в гипнотическом состоянии. Когда слово отражает ярко наши мысли и чувства, оно действительно обладает чудодейственной силой и оказывает огромное психотерапевтическое воздействие. Чем сильнее мы сосредотачиваемся и концентрируем наше внимание, тем больше жизненной энергии мы излучаем и получаем.

Ниже приведен один из возможных вариантов самовнушения, несущий здоровье. «Я внушаю себе, что с сегодняшнего дня, с этого момента моё самочувствие будет улучшаться. Исчезнет головная боль, пройдёт бессонница, пропадёт раздражительность. Я почувствую прилив сил, у меня прочно установятся бодрость и хорошее настроение. Я буду выносливым. Мои переживания, страхи, тревоги уйдут и я забуду их. Жизнь будет доставлять мне удовольствие и радости. Я уже теперь испытываю это, и мне хочется улыбнуться. У меня появляется и всё больше растёт вера в собственные силы и возможности. Голова ясная, сердце бьётся ровно, спокойно, дыхание глубокое и спокойное. Приятная тёплая волна распространяется по всему организму, вызывая сладостное ощущение покоя и приятного отдыха. Мне спокойно, приятно и легко. Я чувствую себя хорошо. Я улыбаюсь...».

Каждое слово должно быть направлено на внушение бодрости, уверенности в себе, на избавление от переживаний и недуга. Кроме внушения словами полезно использовать одновременно создание мысленных образов. Представляйте в воображении те изменения в организме, которые вы хотите достичь в реальности. Мысленный образ, который вы закладываете в подсознание, должен быть очень чётким и ярким. Тогда подсознание может дать команду соответствующим органам и тканям. Чем чаще вы будете представлять желаемый образ, тем скорее начнётся процесс обновления. А полученный результат может просто поразить вас!

Примеров использования самовнушения в борьбе с болезнями немало, достаточно вспомнить Г.Н.Сытина, который при помощи этого метода не только победил собственные недуги, но и подарил здоровье многим тысячам людей. Свои целебные тесты Г.Н.Сытин начал разрабатывать после того, как в

20 лет стал инвалидом. Тяжёлое ранение в период Великой отечественной войны практически приковало его к постели. Он писал свои «настрои» специально для восстановления памяти, работоспособности, функции мышц. И их эффективность превзошла все ожидания – через некоторое время он был признан годным к строевой службе без ограничений. Г.Н.Сытиным создан метод словесно-образного эмоционально-волевого управления состоянием человека. Его настрои, описанные в ряде книг, наполнены жизнерадостными, бодрыми, счастливыми словами, способными пробудить силы обновления и саморегуляции.

Профессор Белов В.И. в книге «Психология здоровья» приводит рекомендуемые народными целителями *средства для снятия нервно-эмоционального напряжения и увеличения жизненной энергии.*

1. При неудачах и плохом настроении, когда всё валится из рук, следует посидеть несколько минут с закрытыми глазами, стараясь ни о чём не думать, но обязательно в это время улыбаться, даже если не хочется. Это приведёт к активизации внутренних резервов организма, улучшению настроения и физического состояния. Процедуру нужно повторять ежедневно на протяжении не менее 7 дней.

2. При ссоре не вступайте в пререкания, дайте оппоненту высказаться; молча начните рассматривать его одежду и обувь, ища в ней недостатки. После этого, смотря ему в левый глаз, как более чувствительный к биоэнергии, не повышая голоса, чётко изложите свои аргументы.

3. Длительная депрессия, плохое настроение, апатия, лень, ожесточение, злость, повышенная нервозность и раздражительность свидетельствуют о том, что в вашем организме накопился избыток отрицательной энергии и не хватает положительной. Воспользуйтесь проверенным средством пополнения энергии и очищения души – молитвой. Вот одна из них. Сядьте на стул или кресло, закройте глаза, расслабьтесь и мысленно повторяйте от первого лица:

«Я – частица большого мира, я – песчинка большого мироздания. Но я живу на Земле, которая является для меня Матерью, а отец мне – Великий Космос. Они дали мне жизнь и наделили меня силой и разумом, которые я должен использовать на добрые дела, на пользу себе и людям. Они - тоже дети Матери-Земли.

Мать-Земля! Я тебя умоляю – стань доброй ко мне, возьми у меня худую силу, освободи меня от великой тяжести гнилого разума. Я не ведаю, что творю, и много зла принёс в этот мир. Но я хочу быть Человеком, хочу быть твоим Настоящим Сыном.

Мать-Земля! Помогите своему неразумному сыну, освободите меня от зависти, от жадности, от грубости, от лени,...(перечислите все вредные привычки)».

Медленно поднимите голову, затем руки и продолжайте молитву:

«О, Великий Космос! Дай мне силы решить все проблемы и не навредить никому. Дай мне силы не осудить других людей, ибо они бедны разумом не по своей воле. Дай мне силы помочь им!

О, Великий Космос! Дай силы мне и моим знакомым, родным и близким, детям и внукам моим, всем врагам моим, всем рождённым и не рождённым! Дай силы! Дай силы! Дай силы!»

Представьте, что энергия проникает в вас большим потоком, омывает ваше тело и все ваши органы. В организме начинается очищение и возрождение. Чистая энергия исцелит и возродит вашу душу. Вы готовы брать её и отдавать. Медленно опустите руки и откройте глаза.

Поскольку Вселенная не знает ограничений, даже просьба «Боже, помоги мне» имеет огромную силу. А когда такая просьба идёт от группового сознания, часто случается то, что называется чудом. То есть эффект многократно усиливается. Перед началом групповой оздоровительной тренировки указанную молитву можно дополнить следующим обращением:

«Пусть слова, которые я слышу, и энергия, исходящая из Космоса, будут приняты мной! Пусть эта энергия направится на преобразование и омоложение моей души и тела, на помощь в работе над собой. Любую нагрузку, какой бы тяжёлой она ни была, я буду выполнять легко, свободно и с большим удовольствием. После занятий ко мне придёт прекрасное физическое состояние, я буду здоров и полон энергии. И эта энергия принесёт мне радость, любовь и исцеление».

4. Во время прогулки по лесу подойдите к дереву, которое вас притягивает, и обнимите его. Для этой цели лучше всего подходят дуб и берёза, подпитывающие энергией, а осина и тополь – отсасывают её. Мысленно обратитесь к Космосу и попросите дать вам энергию (верующие обращаются к Богу). Время процедуры – 15 минут. Желательно несколько раз в неделю. Воспалительные процессы, боли различной локации, наоборот, хорошо снимает тополь, отсасывающий плохую энергию.

Хорошо известно тонизирующее действие на утомлённых людей бодрых и мелодичных песен, чеканных ритмов и маршей и, наоборот, успокаивающее влияние ритмичных звуков низких тонов и небольшой интенсивности. Считается, что наиболее значимое влияние на человека оказывает органная музыка. Физиологи и гигиенисты пишут, что специально подобранная музыка увеличивает физическую работоспособность и ускоряет восстановление частоты пульса и кровяного давления после физической нагрузки. Ниже приведена рекомендуемая в настоящее время *музыкальная терапия*:

- для уменьшения раздражительности, разочарования и для повышения чувства брэнности жизни и своей принадлежности к большой жизни природы, частью которой являешься – И.Бах «Кантата № 2», Л.Бетховен «Лунная

соната», А.Дворжак «Карнавальная прелюдия», С.Прокофьев «Соната ре», С.Франк «Симфония ре-минор»;

- для уменьшения чувства тревоги, неуверенности в благополучном конце происходящего – Л.Бетховен «К радости», Ф.Шопен «Мазурка и прелюдии», И.Штраус «Вальсы», А.Рубинштейн «Мелодия»;

- для общего успокоения, умиротворения и согласия с жизнью в том виде, какая она есть – Л.Бетховен «Шестая симфония», И.Брамс «Колыбельная», Ф.Шуберт «Аве Мария», «Анданте из квартета», Ф.Шопен «Ноктюрн соль-минор», К.Дебюсси «Свет луны»;

- для уменьшения злобливости, зависти к успехам других людей – И.Бах «Итальянский концерт», Ф.Гайдн «Симфония», Я.Сибелиус «Финляндия»;

- для снятия эмоциональных симптомов гипертонии и напряжённости в отношениях с другими людьми – И.Бах «Концерт ре-минор для скрипки», «Кантата № 21», Б.Барток «Соната для фортепиано», «Квартет № 5», А.Брукнер «Месса ми-минор»;

- для уменьшения головной боли, связанной с эмоциональным перенапряжением – Л.Бетховен «Фиделио», «Хор пилигримов», В.Моцарт «Дон Жуан», Ф.Лист «Венгерская рапсодия № 1», А.Хачатурян «Сюита «Маскарад», Д.Гершвин «Американец в Париже»;

- для поднятия общего жизненного тонуса: улучшения самочувствия, повышения активности, улучшения настроения – И.Бах «Прелюдия и fuga минор», Л.Бетховен «Увертюра «Эгмонт», П.Чайковский «Шестая симфония», часть 3; Ф.Шопен «Прелюдия, Op. 28, № 1»; Ф.Лист «Венгерская рапсодия № 2».

Таким образом, совсем безразлично, какую музыку мы слушаем, какие мелодии нас окружают. В серии экспериментов австралийский профессор К.Макдональд показал, что морские хищницы (акулы) обращаются в бегство, едва заслышав поп-музыку. Классические произведения, напротив, действуют на них успокаивающе. Американские учёные подобные опыты проводили с дойными коровами. Коровы, слушавшие твисты, давали при этом меньше, а слушающие плавную классическую, больше обычного. Аналогичные результаты получены индийскими исследователями при экспериментах на растениях: классическую музыку они воспринимают «с радостью», джазовую «с раздражением».

Ещё в глубокой древности было известно, что красный цвет возбуждает, рассеивает, привлекает внимание к окружающему миру; оранжевый – бодрит, стимулирует к активной деятельности; зелёный – цвет покоя и свежести, успокаивающе действует на нервную систему; голубой и синий – освежает, уменьшает физическое напряжение, может регулировать ритм дыхания, успокаивает работу сердца; чёрный – угнетает; жёлтый - создаёт хорошее настроение. Когда человек утомлён, он инстинктивно стремится попасть в

оптимальную для него цветовую среду – к зелёному лесу, жёлтому песку, голубой воде. Жёлтый цвет всегда преобладает в орнаменте буддийских храмов. Тибетские ламы явно благоволили к жёлтому цвету – цвету радости и покоя. Они были отличными психологами, прекрасно понимающими, чего и какими средствами можно достичь в своих молитвах и ритуалах. Средневековые врачи, веря в магическую силу некоторых цветов, пытались *лечить цветотерапией* многие болезни. Большое значение этому вопросу придавал крупнейший русский невропатолог В.М.Бехтерев. Он пришёл к выводу о тормозящем действии голубого цвета при состоянии психического возбуждения и об активирующем действии розового цвета при всякой подавленности и психическом угнетении.

Великий немецкий поэт И.Гёте в зависимости от характера создаваемых им произведений – торжественных, мрачных или весёлых – пользовался очками из различно окрашенных стёкол. Он отмечал, что красных и жёлтый цвета веселят человека, возбуждают его энергию, тогда как синий цвет вызывает уныние, подавляя у человека настроение и самообладание.

По данным шведских учёных Х.Плейшера и А.Гольми, большая часть птиц и насекомых боится голубого и синего цветов. От этих цветов «уносят ноги» простейшие из всех существ – амёбы и чахнут растения в теплицах, если обычные стёкла в них заменяют на подсиненные. Однако синий и фиолетовый цвета способствуют более быстрому засыпанию человека.

Венгерские учёные установили, что в комнате, стены которой выкрашены в жёлтый цвет, пульс испытуемых был нормальным, в голубой – замедленным, а в ярко-красный – заметно учащённым.

Одной из величайших трагедий современного мира является ослабление и разрушение семейных связей. *Крепкая семья* является одной из важнейших целей в жизни. Английский психолог Р.Денни знакомит нас с некоторыми идеями, которые помогут построить и укрепить отношения, наполненные радостью, счастьем и взаимопониманием в семье.

1. Регулярно садитесь вместе за стол. Не должно быть никаких оправданий, которые позволяли бы членам семьи пренебрегать семейным обедом или ужином. Время за столом позволяет увидеть всех вместе, расслабиться, не спеша поговорить.

2. Обменивайтесь мнениями. Спрашивая других людей об их мнении, вы можете многому научиться. Это способствует установлению взаимопонимания.

3. Концентрируйтесь на хорошем. Чтобы почувствовать себя счастливым в кругу семьи, постарайтесь концентрировать своё внимание на хороших сторонах. Не слишком фокусируйтесь на раздражающих привычках партнёра. Преодолевайте своё раздражение, замените негативные мысли в своём сознании на позитивные.

4. Будьте там, где нужно. Когда бы вы ни понадобились членам вашей семьи, будьте там. Цените эти особые случаи и прикладывайте все усилия, чтобы не пропускать важные семейные события.

5. Проявляйте свои эмоции. Объятия, поцелуи, прикосновения, ласка являются средствами, которые укрепляют семейные отношения.

6. Чаще говорите: «Я люблю тебя». Одним трудно их произнести вслух, другие просто забывают о них или не придают им должного значения, а сила их огромна.

7. Планируйте время для досуга. Все разногласия будут забыты, раны залечены, когда люди начнут играть вместе.

8. Проявляйте чувство юмора и не бойтесь смеяться над собой. Юмор уравнивает и примиряет всех, поэтому учитесь смеяться. Почти любой кризис можно разрешить с помощью чувства юмора, а смех является одним из величайших доступных человеку удовольствий и принципиальным отличием человека от животных.

9. Не забывайте о семейных приоритетах. Живите настоящим, наслаждайтесь каждым моментом, цените каждое событие: будьте способны остановиться, чтобы удивиться и обрадоваться красоте цветка, который едва распустился, ребёнку, который сделал первый шаг, подростку сыну или дочери, которые пришли из школы со своими первыми успехами, супругу или супруге, которым есть чем с вами поделиться.

10. Делайте комплименты членам семьи. Почаще говорите хорошие слова членам своей семьи. Комплимент может сделать каждый человек, а это вызывает искреннюю ответную радость.

11. Делайте сюрпризы. По мере взросления мы получаем всё больше удовольствия не получая, а деля подарками, доставляя радость другим людям. Это укрепляет семейные связи.

12. Поддерживайте связи. Если кто-то из ваших близких живёт вдали, старайтесь сохранить с ними связь. Поздравляйте друг друга с днями рождения и признанными у вас праздниками.

13. Прощайте. В семье совершенно необходимо научиться прощать своих близких, забывать об их промахах и направлять своё внимание и мысли в будущее.

14. Стройте свою жизнь и свои интересы. Совершенно необходимо наряду с огромными и безусловно важными заботами о доме и детях часть сил, внимания и интересов посвятить организации собственной жизни.

15. Стройте планы на будущее. Каждая семья должна иметь впереди некую общую цель.

16. Создавайте некие *семейные правила*, которые не должны нарушаться в семье ни при каких обстоятельствах:

- родители должны понимать, что все дети и молодые люди совершают ошибки, возможно, даже вызывают ваше справедливое возмущение, и вы должны точно установить границы поведения, за которые они не должны заходить. Обеспечьте им счастье и безопасность при ясных и определённых границах поведения;

- возьмите за правило в семье всегда говорить правду и быть честными друг с другом, никогда не лгать. Никогда не наказывайте за правду, но всегда наказывайте за ложь;

- плохие манеры по отношению к другим членам семьи и посторонним людям недопустимы. Грубость – это вызов самому существованию семьи, и поэтому она неприемлема;

- Создайте атмосферу безопасности за счёт самодисциплины. Найдите разумную середину между требовательностью и снисходительностью. Это должна быть мягкая, логичная дисциплина, при которой каждый человек знает свои обязанности по дому. Причём обязанности должны быть у каждого члена семьи.

17. Делитесь своими радостями и печалью. В крепкой, сплочённой семье есть удивительная сила. Знание событий, происходящих в жизни всех членов семьи, создаёт единство, поскольку у вас появляется общий фундамент для достижения успеха в будущем.

12.10 Закаливание

Своеобразной тренировкой защитных сил организма, подготовкой их к своевременной мобилизации является закаливание. Оно не лечит, а предупреждает болезнь, и в этом его важнейшая профилактическая роль. Главное же заключается в том, что закаливание приемлемо для любого человека, то есть им могут заниматься люди буквально всех возрастов независимо от степени физического развития. Оно повышает работоспособность и выносливость организма. Закаливающие процедуры нормализуют состояние эмоциональной сферы, делают человека более сдержанным, уравновешенным, они придают бодрость, улучшают настроение. Как считают йоги, закаливание приводит к слиянию организма с природой.

Закаливание организма помогает избавиться от многих болезней и снять проблемы, среди которых сердечно-сосудистые заболевания, различные болевые синдромы, лишний вес и т. д. Ещё древним римлянам было известно, что «в здоровом теле здоровый дух», то есть сильное и здоровое тело оживляет и укрепляет сознание и восприятие. Существует только один устойчивый мотив, побуждающий к закаливанию организма и тренировкам: чувство настоящего удовольствия, испытываемого при физической активности. Когда такая активность превращается во внутреннюю

потребность, то тот, кто получает наслаждение в движении, не воспринимает никаких неприятных болей и своевременно заботится о здоровье. Кроме того, человек, испытывающий положительное чувство радости и удовлетворения от физической активности, не может выдержать и дня без движений.

Приступая к закаливанию, следует придерживаться следующих принципов: систематичность, постепенность, последовательность, учёт индивидуальных особенностей человека и состояние его здоровья, а также комплексность в использовании закаливающих процедур. Закаливание организма должно проводиться систематически, изо дня в день в течение всего года независимо от погодных или иных условий. Закаливание в течение 2 – 3 лет не является индульгенцией против простудных заболеваний на всю жизнь. Прекращение закаливания неизбежно влечёт за собой снижение ранее достигнутой устойчивости организма к холоду. Поэтому закаливающие процедуры должны быть спутником человека в течение всей жизни.

Закаливание принесёт положительный результат лишь в том случае, если сила и длительность действия закаливающей процедур будет наращаться постепенно. При этом будет происходить постепенное приспособление организма к различным температурным режимам. Не следует начинать закаливание сразу же с обтирания снегом или купания в проруби, подражая «моржам». Такое закаливание может принести неисправимый вред здоровью. Необходима предварительная тренировка организма более щадящими процедурами. Начать можно с обтирания, ножных ванн, и уж затем приступать к обливаниям, соблюдая при этом, конечно же, принцип постепенности снижения температуры воды. При проведении закаливания лучше всего придерживаться известного медицинского правила: слабые раздражители способствуют лучшему отправлению функций, сильные – мешают им, чрезмерные – губительны.

При любом виде закаливания необходимы самоконтроль и врачебный контроль за состоянием здоровья организма. При самоконтроле закаливающийся сознательно следит за своим самочувствием и на основании этого может изменить дозировку закаливающих процедур. Самоконтроль проводится с учётом следующих показателей, отражающих функциональное состояние организма: общее самочувствие, изменение массы тела, пульс, аппетит, сон.

К естественным факторам внешней среды, которые широко применяются для закаливания организма, относятся воздух, вода и солнечное облучение. Выбор процедур может быть различным. И тем не менее наиболее эффективным является использование разнообразных закаливающих процедур, ежедневно воздействующих на человека.

Великий русский полководец А.В.Суворов «ходил несколько часов обнажённым, чтобы приучить себя к холоду и превозмочь слабость своей

природы. При этой привычке и обливании себя холодной водой он, можно сказать, закалил своё тело от влияния непогод», - пишет один из его современников. Великий русский художник И.Е.Репин, ведя активный образ жизни, круглый год спал в комнате, где вместо стёкол были вставлены деревянные решётки, зимой же спал в спальном мешке. Наш земляк П.К.Иванов зимой спал в комнате без оконных рам и на постели без одеяла.

Закаливающее действие воздуха на организм способствует повышению тонуса нервной и эндокринной систем. Под влиянием воздушных ванн улучшаются процессы пищеварения, совершенствуется деятельность сердечно-сосудистой и дыхательной систем, повышается количество эритроцитов и гемоглобина в составе крови. Прогулки на свежем воздухе улучшают общее самочувствие, оказывают положительное влияние на эмоциональное состояние и вызывают чувство бодрости. Человек становится более уравновешенным, спокойным, улучшаются аппетит и сон. Яркий пример показывают нам якуты, которые в мороз при -37°C ещё не одевают на головы шапок. А детей они начинают закаливать с младенческого возраста: вытаптывают в снегу ямку и кладут туда голенького ещё с розовеньким пупком кричащего младенца и не торопятся забирать его из снега. Закаливание – не последняя причина того, что якуты живут в среднем по 100 и более лет.

Водные процедуры являются наиболее эффективным средством закаливания. «Ледяная вода полезна для тела и ума», - любил говаривать А.В.Суворов. Большинство долгожителей, признавая важную роль водных процедур в укреплении здоровья, на протяжении всей своей долгой жизни систематически пользовались ими. Так И.П.Павлов купался в Неве в любую погоду до глубокой осени. «С детства для меня вода, река – это всё», - признавался он. Водные процедуры в природных условиях благотворно действуют на зрительный, слуховой и обонятельный анализаторы. Любая водная процедура сопровождается реакцией кожных сосудов, изменениями со стороны сердечно-сосудистой и дыхательной систем.

По температурному ощущению водные процедуры делят на горячие (свыше 40°C), тёплые ($35 - 40^{\circ}\text{C}$), индифферентные ($33 - 35^{\circ}\text{C}$), прохладные ($20 - 33^{\circ}\text{C}$) и холодные (ниже 20°C). Приступать к закаливанию водой можно в любое время года, начав с наиболее простых и доступных в домашних условиях процедур (обтирание, ножные ванны, обливание), и не прекращать их в течение всего года. Лучшее время для водных процедур – утренние часы, сразу же после сна или в конце зарядки, когда кожа равномерно разогрета. Выполнять их перед сном нецелесообразно, так как они вызывают чрезмерное возбуждение нервной системы и как следствие бессонницу или плохой сон.

Более сильное воздействие на организм оказывает обливание водой. Оно оказывает сильное тонизирующее влияние на все функции организма,

особенно на нервную систему, кровообращение и дыхание. К нему надо переходить только после предварительной закалики организма с помощью обтирания. Обычно начинают с местных обливаний, а в дальнейшем переходят к общим обливаниям. И тот, и другой вид обливания начинают с индифферентной температуры воды. Постепенно каждые 5 – 7 дней её снижают на один градус.

Обливаться холодной водой можно, используя ёмкость 8 – 12 л (ведро, таз и т. д.) или душ. При определённых навыках обливание из ёмкостей может быть более эффективным, чем под душем. Проводить обливание для снятия нервного напряжения и отрицательных эмоций можно только в тихом и спокойном месте, где нет никаких помех, где вы можете чувствовать себя свободно и раскрепощённо. Для получения необходимого эффекта температура воды должна быть не выше 10°C. Взяв в руки ведро с водой или приготовив душ, следует на одну минуту замереть, представляя себе, как будет происходить обливание. Затем следует набрать небольшое количество воды в рот и сделать несколько глотков, ощущая, как вода проходит в желудок. После этого необходимо сделать три неторопливых глубоких вдоха и выдоха, потом на две секунды задержать дыхание и сделать глубокий вдох. Обливание производится при задержке дыхания после выдоха. Задержав дыхание, поднимите лицо и вылейте половину воды равномерной мощной струёй на лицо и переднюю часть тела. Затем опустите голову и оставшуюся воду таким же образом вылейте на макушку, затылок и заднюю сторону тела. Заканчивая обливание, сделайте выдох, освободите руки и, глубоко вдыхая, поднимите руки вертикально ладонями вверх. Делая выдох, опустите руки вдоль передней стороны тела ладонями к себе. После этого необходимо две минуты стоять неподвижно, сосредоточиваясь на своих ощущениях. Затем насухо вытираются полотенцем и растирают кожу до лёгкого покраснения. По мнению ряда исследователей, вытирание полотенцем нежелательно, так как оно «стирает» с кожи крайне важный электрический заряд – эффект обливания снижается. Длительность всей процедуры, включая и растирание тела, не должна превышать 3 – 4 минут.

Не форсируйте события. Можно обливать тело холодной водой из-под крана, начиная с ног и постепенно поднимая шланг. Главный ориентир – самочувствие организма после процедуры. Не допускайте никаких неприятных ощущений, и вы в конце концов сможете испытать на себе если не все, то хотя бы некоторые из тех 10 преимуществ, которые, по мнению древнеиндийских мудрецов, даёт омовение водой: ясность ума, свежесть, бодрость, здоровье, силу, красоту, молодость, чистоту, приятный цвет кожи, внимание красивых женщин.

Хорошим закаливающим эффектом, в особенности для тех, кто страдает хроническими катарами верхних дыхательных путей, ангинами и

тонзиллитами, обладают ежедневные полоскания горла. Полоскание надо проводить каждый день утром и вечером. Начинать следует с воды, нагретой до 28 – 30°C, понижая её каждую неделю на 1 – 2°C и постепенно доводя температуру до обыкновенной водопроводной.

Рекомендации профессора А.М.Амосова по методам закаливания просты: не кутайся и терпи холод. Быстро бегай, зачихал – не бойся. Пройдёт. Легче одевайся. Есть и другие приёмы – холодный душ, растирание холодной водой, снегом. Врачи рекомендуют те же методы и для укрепления нервной системы. Главная защита от холода - движение. Даже если закаливание не даёт стопроцентной гарантии от простудных заболеваний, но оно может помочь в борьбе с недугом.

Своеобразным средством закаливания организма, естественным «лекарством» от всякого рода хворей с давних пор считалась *русская баня* с её пряным духом, берёзовым или дубовым веником. Оздоровительные свойства банного жара были известны многим народам издревле. Сократ утверждает: «Баня очищает не только тело, но и всё моё существо». Под влиянием банной процедуры повышается работоспособность организма и его эмоциональный тонус, ускоряются восстановительные процессы после напряжённой работы. В результате регулярного посещения бани возрастает сопротивляемость организма к простудным и инфекционным заболеваниям.

Известно, что пребывание в парном отделении вызывает расширение кровеносных сосудов, усиливает кровообращение во всех тканях организма. При этом интенсивно выделяется пот, что способствует выделению из организма вредных продуктов обмена веществ. Следует помнить, что время пребывания в парной для каждого человека строго индивидуально. Имейте в виду, что пот ядовит. Достаточно дать животному проглотить незначительное количество пота, чтобы вызвать его смерть.

В течение веков выработались *правила пользования парными банями*. Перед тем как войти в парную, примите тёплый душ либо ванну для ног. Такая процедура смягчает переход к более высоким температурам. Однако не следует при этом мочить голову и пользоваться мылом. Иначе с поверхности кожи удалится жир, предохраняющий её от жжения. Мыться с мылом рекомендуется лишь по окончании банной процедуры. Приняв душ, покройте чем-нибудь голову – это предохранит от перегревания и теплового удара. Войдя в парилку, сначала посидите на нижней полке, где температура воздуха ниже. Привыкнув в жару, поднимайтесь повыше. Если температура не очень высокая, можно сразу лечь на 10 – 15 минут на верхнюю полку. Обычно достаточно 2 – 3 заходов продолжительностью по 8 – 10 минут. Первый заход нужен для качественного прогревания тела – до покраснения кожи и появления пота, для второго и третьего - понадобятся веники. В перерывах между заходами в парную можно принять прохладный или холодный душ или

окупнуться в бассейн. Для восполнения потерь воды и минеральных веществ в умеренном количестве можно выпить чай, сок, квас. Для того чтобы повысить жар, на раскалённые камни понемногу льют горячую воду. Можно к воде добавлять ароматические вещества (настои мяты, зверобоя, шалфея, ромашки, душицы, чабреца, можжевельника, липы). Дышать во время полива лучше носом, поскольку при этом горячий воздух несколько охлаждается и увлажняется. Усилить воздействие щедрого жара на организм помогает стегание тела вениками. Это своеобразная форма массажа способствует более быстрому разогреванию тела. Свежий веник можно пустить в ход сразу. Перед употреблением его опускают на 10 – 25 минут в тёплую воду, а затем в парной распаривают ещё 2 – 3 минуты.

Главное правило – не забывать о времени пребывания в парильном отделении. В *сауне* максимальная продолжительность должна составлять с учётом 2 – 3 заходов – 25 – 30 минут. После напряжённой работы оно сокращается до 18 – 20 минут. Вся банная процедура не должна превышать 2 часов. Строго придерживайтесь принципов постепенности и последовательности. Во всех случаях ухудшения самочувствия надо немедленно перейти в раздевалку. В конце банной процедуры полезно принять контрастный душ. Избегайте резкого охлаждения и холодных напитков. Отдохните в тёплом помещении. Выпейте стакан чая с лимоном.

Баня содействует процессам саморегуляции. Но, как в любом полезном деле, тут нужны определённые ограничения, нужно иметь чувство меры. Париться надо не чаще двух раз в неделю. Посещать парилку противопоказано людям, страдающим сердечно-сосудистыми заболеваниями (гипертоническая болезнь, стенокардия), болезнями кожи, туберкулёзом лёгких, а также ослабленным перенесёнными заболеваниями.

Использование *солнечных лучей* в качестве закаливающего и лечебного средства известно со времён глубокой древности. Этой процедурой широко пользовались Гиппократ, Галей, Цельс. Ультрафиолетовые лучи, воздействуя на организм, способствуют улучшению состава крови, обладают бактерицидным действием, повышая тем самым сопротивляемость организма по отношению к простудным и инфекционным заболеваниям. Они оказывают тонизирующее действие практически на все функции организма. Под влиянием солнечной радиации в коже образуются витамины. Всё это говорит о том, что ультрафиолетовые лучи имеют исключительно важное значение для организма, и разумное их использование оказывает закаливающий эффект, повышая его защитные силы. Лучшее время для загара 8 – 11 и 17 – 19 часов. Самый полезный загар – майский в утренние часы. Первые солнечные ванны надо принимать при температуре воздуха не ниже 18°C. Продолжительность их не должна превышать 5 минут. Время каждой последующей ванны удлиняют на 3 – 5 минут, доводя её постепенно до 1 часа. Максимально

допустимая ежедневная продолжительность солнечных ванн к концу лета не должна превышать 2 часов. Пожилым людям время пребывания под солнечными лучами в течение дня следует ограничить 40 – 50 минутами. После приёма солнечных ванн надо 10 – 15 минут отдохнуть в тени, а затем обязательно выкупаться, принять душ или облиться водой.

К методам закаливания относится и *хождение босиком*. Горячий песок, снег, острые камни, хвойные иголки или шишки возбуждают нервную систему. Мягкая трава, тёплый песок, дорожная пыль, комнатный ковер действуют успокаивающе.

Оригинальная методика закаливания и оздоровления предложена нашим соотечественником Порфирием Корнеевичем Ивановым. По его системе эффективна мощная, но кратковременная доза холода. «Самое прекрасное есть жизнь, и всё хорошее и красивое в человеке невысказано без здоровья», - говорит П.К.Иванов. Ниже приведены основные заповеди его учения о сохранении здоровья человека, названные им – «*Детка*»:

1. Два раза в день купайся в природной холодной воде, чтобы тебе было хорошо. Купайся в чём можешь: в озере, речке, ванной, принимай душ или обливайся – это твои условия. Горячее купание заверши холодным.

2. Перед купанием или после него, а если возможно, то и совместно с ним выйди на природу, встань босыми ногами на землю, а зимой на снег хотя бы на 1 – 2 минуты. Вдохни ртом воздух несколько раз и мысленно пожелай себе и всем людям здоровья.

3. Не употребляй алкоголя и не кури.

4. Старайся хоть раз в неделю полностью обходиться без пищи и воды, с пятницы (18 – 20 часов) до воскресенья (12 часов). Это твои заслуги и покой. Если тебе трудно, то держись хотя бы сутки.

5. В 12 часов дня воскресенья выйди на природу босиком и несколько раз подыши и помысли, как написано выше. Это праздник твоего тела. После этого можешь кушать всё, что тебе нравится.

6. Люби окружающую природу. Не плюйся вокруг и не выплёвывай из себя ничего. Привыкни к этому – это твоё здоровье.

7. Здравойся со всеми везде и повсюду, особенно с людьми пожилого возраста. Хочешь иметь у себя здоровье – здоровайся со всеми.

8. Помогай людям, чем можешь, особенно бедному, больному, обиженному, нуждающемуся. Делай это с радостью. Отзовись на его нужду душой и сердцем. Ты обретёшь в нём друга и поможешь делу Мира.

9. Победи в себе жадность, лень, самодовольство, стяжательство, страх, лицемерие, гордость. Верь людям и люби их. Не говори о них несправедливо и не принимай близко к сердцу недобрых мнений о них.

10. Освободи свою голову от мыслей о болезнях, недомоганиях, смерти. Это твоя победа!

11. Мысль не отделяй от дела. Прочитал - хорошо, но самое главное – делай!

12. Рассказывай и передавай опыт этого дела, но не хвались и не возвышайся в этом. Будь скромн. Желаю тебе счастья, здоровья хорошего.

Главный вывод, сделанный П.К.Ивановым, - закон постоянного энергоинформационного обмена человека с природой, через три её силы: Воздух, Воду и Землю, насыщенные живой энергией. Особое место в его системе занимают «*вдохи жизни*», совмещённые с обязательной просьбой о здоровье для себя и всех людей. Всё богатство человека, считает П.К.Иванов, лежит выше головы. Это воздух, который питает нашу внутреннюю и внешнюю жизнь. Чтобы правильно осуществить этот вдох жизни, нужно представить себе водопад, низвергающийся на вас с высоты, который вы хотите поймать ртом.

«Вдохи жизни» рекомендуется делать следующим образом: стоя босиком на земле или снегу, надо поднять лицо вверх навстречу потоку воздуха и потянуть его до отказа в себя «с высоты» широко открытым ртом. В конце глубокого вдоха следует проглотить воздух, задержать дыхание по мере возможности на 5 – 15 секунд, а затем выдохнуть не спеша, тоже через рот. Такое упражнение можно делать три раза подряд. Это и есть знаменитые «три вдоха жизни» по Порфирию Иванову. Правда, действенными они становятся тогда, когда во-первых, во время вдоха вы чётко представите себе, что вместе с воздухом вдыхаете силу, бодрость и здоровье. Во-вторых, вы мысленно направляете этот «поток здоровья» в своё больное место, «окутывая» его этим воздухом и растворяя в нём. А затем при выдохе вы выбрасываете из себя отработанный воздух с «растворёнными» в нём болезнями. Этот процесс полностью соответствует современным представлениям об аутотренинге (самосовершенствовании путём внушения).

Как и некоторые исследователи П.К.Иванов считает, что в природе существует *закон просьбы*: в человеке есть силы, нити мозговые, которые «зависят от глаз, от зрения». Просить можно всё, что хотите: помощи, здоровья. Обращаться с просьбой нужно к тому, кому верите, к своему Идеалу. Многие последователи П.К.Иванова обращаются мысленно к нему, к своему Учителю. «Проси у меня с душой и сердцем и никогда в обиде не останешься, а всё, что следует, ты получишь», - пишет П.К.Иванов. Его называли богом земли. Он говорит: «Бог пребывает не на небе, а на земле, в людях, кои сумели одержать победу над собой».

12.11 Биологически активная вода

Выдающийся мыслитель, первый президент Академии Наук Украины В.И.Вернадский в работе «Несколько слов о ноосфере» говорит: «Никакой

организм не может существовать без кремния». Около 38% нашего здоровья основывается на кремнии. Выражение, что «из человека песок сыпется» имеет под собой биохимический смысл. Человек теряет кремний. Согласно выводам биохимиков, кремний используется в организме человека восьмикратно, участвуя в различных реакциях, как катализатор, «энергодатель», обеспечивая жизнь. После восьмикратного использования кремний выводится. Если в организме человека содержание кремния не пополняется за счёт пищи и воды, жизнь затухает в нём. Атеросклероз, инсульт и инфаркт – естественный результат дефицита кремния в организме.

Химическое соединение кремния – «кремень» является хранителем формулы первозданной воды. Кремень образовался на Земле при отмирании колоний живых организмов. Он сохранился до наших дней в своём первозданном виде и донёс до нас «память» о воде той эпохи. Кремень способен передавать в воду гомеопатические дозы соединений двуокиси кремния с водой и тем самым создавать условия, необходимые для восстановления здоровых, жизнеобеспечивающих процессов. В наши дни эту воду называют кремниевой.

Учёные утверждают, что органические остатки в кремнии – это уникальные биокатализаторы (ускорители), способные перерабатывать энергию света и в десятки раз ускорять окислительно-восстановительные реакции в водных растворах нашего тела. В кремниевой воде нет места патогенным микроорганизмам и чужеродным химическим элементам. Эти примеси вытесняются из воды и выпадают в осадок. Поэтому, когда настаиваете кремниевую воду, нижние 3 – 4 см не используйте.

Кремниевая вода отличается сбалансированным вещественным составом. Она сродни плазме крови и межклеточной жидкости. Кремниевая вода сочетает в себе вкус и свежесть родниковой воды из кремниевых пород, чистоту и структуру талой воды и бактерицидные свойства серебряной. Традиция выкладывать кремнием дно колодцев дошла до наших дней.

Готовится кремниевая вода просто – методом настаивания на обычной воде. Измельчённый кремень тщательно промывают водой, помещают в эмалированную или стеклянную посуду, заливают водой и накрывают крышкой. Настаивать кремниевую воду можно при комнатной температуре. Для приготовления пищи настаивают воду 2 – 3 дня, для лечения – 5 – 7 дней. Нижний слой воды выбрасывают. Каждый раз после сливания воды, посуду и кремний промывают проточной водой. Чёрный кремень – практически не расходуемый природный материал. Он будет «работать» всю жизнь, не требуя замены, и вам и вашим детям. Кремниевую воду можно использовать для питья, приготовления пищи, умывания, компрессов, полоскания горла и т. д. Все свои целебные для человека качества кремниевая вода сохраняет неопределённо долго. Хранить её лучше всего при комнатной температуре в

закрытой посуде. Срезанные цветы и зелень дольше сохраняют свежесть в кремниевой воде. Кусочек кремния, приложенный к ране, быстро останавливает кровотечение и способствует её быстрому заживлению. В наборе продуктов должны всегда присутствовать поставщики кремния – зерна с оболочкой, не очищенные от кожицы овощи и фрукты, кремниевая вода.

Вода является носителем психической энергии, и способна накапливать её в значительных количествах. Ключевая, колодезная и речная вода обладает запасом энергии, величина которой зависит от энергетики местности. Вода, вытекающая из энергетически активных мест, обладает оздоровительной и лечебной силой из-за большого уровня в ней психической энергии. Если у вас нет возможности запастись чистой, биологически активной водой, то в домашних условиях можно изменить структурные свойства воды и привести её в соответствие с вашей биоэнергетической структурой путём приготовления *талой воды*. Для её приготовления можно использовать водопроводную воду, предварительно отстояв её в открытой посуде с целью удаления хлора. Если вы сомневаетесь в качестве воды, то её следует нагреть до «белого» кипения и остудить. Подготовленную воду нужно налить в кастрюлю или шахтёрскую флягу и поместить на 6 – 10 часов в морозильную камеру холодильника. Затем ёмкость с водой вынуть и удалить не замёрзшую воду (слить примерно 0,5 общего объёма). Не замёрзшая вода содержит соли тяжёлых металлов и другие вредные для организма вещества. Они замерзают при более низкой температуре и в течение более длительного времени. Если вы не успели вынуть воду из морозильной камеры в указанное время, то не отчаивайтесь. Поставьте центр кастрюли со льдом под струйку воды из-под крана. Через несколько минут струя воды растопит белесый лёд, находящийся в середине, и удалит загрязнённую воду. Оставшийся по краям посуды прозрачный лёд следует растопить и полученную воду использовать для питья и приготовления пищи.

В 1982 г. Р.Михайлова показала, что орошение полости рта *омагниченной водой* способствует удалению зубного камня, устранению пародонтоза, прекращению кровоточивости дёсен, лечению флегмон.

Можно приготовить *заряженную воду*. Наполните стеклянный или хрустальный сосуд предварительно отстоянной водой, поставьте его на ладонь левой руки и поместите ладонь правой руки на расстоянии 5 – 10 см от поверхности воды. Через некоторое время вы почувствуете излучение, исходящее из вашей правой ладони и проникающее в воду. При этом левая ладонь ощутит физическое давление. Вся процедура займёт от 3 до 10 минут. В результате вы получите «живую воду». Она очень мягкая и обладает чуть ощутимым сладковатым привкусом. Если же поместить сосуд с водой на ладонь правой руки, то можно получить «мёртвую воду», она жёсткая и чуть кисловатая.

Используя эту систему, имейте в виду, что «живая вода» повышает не только энергетический потенциал, но и активность организма, поэтому её приём при острых воспалительных заболеваниях может привести к ухудшению состояния. «Мёртвая вода» оказывает благоприятное воздействие именно при острых воспалительных заболеваниях, а также применяется для замедления процессов новообразований, лечения ран, кожных заболеваний и при чрезмерном возбуждении организма. Суточный приём «мёртвой воды» не должен превышать 1 литра, приём «живой воды» не ограничен.

Если рядом нет проверенного родника или вы сомневаетесь в хорошем качестве водопроводной или ключевой воды, то надо вскипятить воду, остудить её и залить кислые ягоды – клюкву, бруснику, облепиху, кожуру или сердцевину яблок и т. д. Ни один микроорганизм не может жить в кислой среде. После того как вода немного настоится, её можно пить. Очень полезны также настои листьев малины, шиповника, чёрной смородины.

В последнее время увеличилось количество людей, *болеющих гипертонией*. Частые магнитные бури, неблагоприятная экологическая обстановка, ночные пищевые нагрузки на организм делают эту болезнь труднопереносимой, отягощаемой последствиями – инфарктами и параличами конечностей. Для разгрузки сердца нужно привести большой круг кровообращения и, следовательно, тело человека в горизонтальное положение, попросту говоря, полежать. Поэтому не менее двух раз в сутки сердцу необходим отдых. Один раз мы обязательно это делаем, когда спим. Но отдых сердцу необходимо давать и среди дня для поддержания нормального рабочего ритма. Лучше всего это делать между 12 и 13 часами в течение 15 – 20 минут после принятия пищи. Для отдыха нужно занять горизонтальное положение и максимально расслабиться. Спокойно полежите с закрытыми глазами. Этот несложный способ позволит вам сэкономить на лекарствах и добиться стабильной работоспособности и хорошего настроения.

Если хотите легко переносить учатившиеся магнитные бури, используйте самый простой способ: никогда не ешьте на ночь. Это избавит вас от ночных гипертонических кризов.

12.12 Полноценный сон и бессонница

Основой не только здоровья, но самой жизни является сон. Он более важен, чем пища. Можно голодать в течение многих дней и недель без особых осложнений, но никто не может обойтись без сна больше нескольких дней. Наибольший период, добровольно проведенный человеком с не травмированной психикой без сна, равен 453 часа 40 минут – столько времени провёл Роберт Макдональд из Калифорнии (США) в кресле-качалке с 14 марта по 2 апреля 1986 года. В древней Англии осуждённых преступников

приговаривали к смерти, лишая их сна. В Китае это было самой страшной пыткой. Люди, которые подвергались этим пыткам, умирали от помешательства. Эти факты подтверждают настоятельную потребность человеческого организма во сне.

Сны снятся всем без исключения людям, причём каждую ночь. В среднем взрослый человек в течение ночи видит несколько снов, через каждые 90 минут – 5–6 снов за ночь. Продолжительность сновидений возрастает: 5 – 10 минут длится первый сон и приблизительно 45 минут – последний (в совокупности это 20% времени сна). В среднем люди вспоминают свои сновидения каждые две ночи. Сновидения отражают наши желания, грандиозные идеи, сексуальные влечения, страхи и эмоциональное состояние. Многие исследователи полагают, что в сновидениях реализуются те намерения, которые мы не смогли осуществить наяву.

Норберт Винер отождествил сон с «непатологическим очищением». «Часто наилучший способ избавиться от тяжкого беспокойства или от умственной путаницы – переспать их», - сказал он. По мнению физиологов сны защищают нас от перенапряжений и перевозбуждений. Есть тысячи смутных и неразрешённых вопросов, неосознанных, но тревожащих душу эмоций, накапливающихся за день и за более долгий срок. Нервной системе нужно выпустить пар, и пар выходит через сны, играющие роль разрядки. Личность во сне не знает никаких ограничений. Вы заметили, что во сне мы не удивляемся никаким чудесам? Так и должно быть: во сне мы видим только самих себя, а своим собственным поступкам мы никогда не удивляемся. Утро должно быть мудрее вечера!

Надо ложиться головой на Север, чтобы быть в фазе с вибрациями Земли. Магнитные линии Земли идут от Северного полюса к Южному. Психологи рекомендуют при ослаблении энергетики ложиться спать головой на Восток, то есть поперёк магнитных линий. И наоборот, при перевозбуждении располагаться головой на Север, вдоль магнитных линий. Во всех царских дворцах постель расположена изголовьем к Северу. Воспользуйтесь царским советом: спите головой на Север.

Опыты показали, что люди, спавшие на полу, сами во сне принимали нужные положения. Важно также не ложиться спать головой в угол, особенно, если дом построен из бетонных плит. Лучше спать в хорошо проветриваемом помещении с почти пустым желудком, совершенно голым или же в свободной ночной одежде, без подушки или она должна быть твёрдой и плоской, чтобы сердце не перегружалось, качая кровь к голове. Хорошо спать на жёстком матрасе. Человек должен спать один. Если два человека спят вместе, это не приносит им здоровья, так как выделяющиеся токсины одного человека может впитать кожа другого. Они могут мешать друг другу дыханием, храпом, беспокойным сном. Человек запасает ночью больше жизненной энергии, если

спит один. Супруги будут просыпаться бодрыми и отдохнувшими, если они будут спать рядом, но каждый в своей собственной постели. Если это невозможно, то кровать должна быть, по крайней мере, двуспальной.

Если вы хотите, чтобы у вас были сильное сердце и крепкая нервная система, обязательно отдыхайте в середине дня. В результате послепопуденного отдохновения человек получает большое количество нервной энергии. В Мексике, Южной Африке, Испании, Франции это идея оформлена федеральным законом: там все учреждения закрываются с 12 до 14 часов. Сон и отдых очень важны для здоровья тела и сердца. Однако имейте в виду, что короткий сон днём для отдельных людей, особенно после 16 часов, может нарушить сон ночью.

Засыпайте каждую ночь с представлением, что вы абсолютно здоровы, и самый верный из ваших слуг, ваше подсознание, послушается вашего внушения. Каждая мысль что-то вызывает, то есть она является причиной; и каждое состояние чем-то вызвано – оно является следствием. Засыпайте в мире и просыпайтесь в радости. Ваше подсознание знает решение всех проблем. Оно сформировало ваше существо и может также исцелить недуги. Однако следует иметь в виду, что подсознание только в том случае послушается вашего внушения, если вы обратитесь к нему с полной уверенностью в себе и с большой убедительностью. Подсознание оперирует образами. Картинки значат для него больше, чем слова. Поэтому контакт с подсознанием особенно развит у человека, склонного всё представлять в картинках.

Английский писатель Р.Стивенсон в одной из своих книг (*Across the Plains*) посвящает целую главу своим переживаниям во сне. Его сновидения отличались исключительной жизненностью, и у него была постоянная привычка давать своему подсознанию каждый вечер перед сном подробные указания. Чаще всего он давал ему поручение разработать во сне материал для новых публикаций. Как только Р.Стивенсону было необходимо пополнить свой счёт в банке, он обычно давал своему подсознанию следующий приказ: «Дай мне хороший, увлекательный роман, который будет хорошо покупаться и принесёт мне много денег». Его подсознание никогда не оставляло его в беде. Р.Стивенсон говорит: «Эти маленькие гномики (то есть творческая сила подсознания) выдают мне историю, которую я хочу, часть за частью, как роман с продолжением, и оставляют меня, мнимого автора, до последней строчки в полном неведении». Он добавил: «Часть моей работы, которую я весь день выполнял (конечно под наблюдением и с помощью сознательного разума), ни в коем случае нельзя рассматривать как только мою собственную работу; многое говорит в пользу того, что «гномики» и здесь приложили свою ручку».

Около 15% населения страдают от *бессонницы*. Причины бессонницы могут быть самыми разными, начиная с тревоги и кончая лишней чашкой кофе. Если нет особых причин для бессонницы, постарайтесь не принимать никаких лекарств, даже если их рекомендовал вам врач. Снотворное, безусловно, поможет заснуть, но этот сон не идёт ни в какое сравнение с естественным; вдобавок, со временем для того, чтобы заснуть, вам придётся постоянно увеличивать дозу снотворного. Первое правило для засыпающих, которые хотят выспаться и отдохнуть гласит: в течение первых 3 минут после того, как вы легли в постель и закрыли глаза, необходимо пребывать в спокойном состоянии сознания (духа). Это состояние породит миротворяющий сон.

Страдающим от бессонницы можно рекомендовать четыре правила:

1. Если вы не можете спать, встаньте и работайте или читайте до тех пор, пока не почувствуете сонливость.

2. Помните, что никто ещё не умер от недостатка сна в обычных условиях. Беспокойство из-за бессонницы обычно приносит больший вред, чем сама бессонница.

3. Расслабляйте своё тело.

4. Применяйте физические упражнения. Доведите себя до такой физической усталости, чтобы вы были не в состоянии бодрствовать.

Мастер многочисленных систем оздоровления А.А.Левшинов для *преодоления бессонницы* рекомендует использовать:

- Синий цвет. Вечером, собираясь спать, выключите свет, зажгите синий фонарь, а затем раздевайтесь и ложитесь в постель.

- Швейная игла. Запаситесь обыкновенной швейной иглой и положите её на столик возле своей постели. Для борьбы с бессонницей следует сесть, уверенно взять иглу в правую руку и, наклонившись к правой ступне, поводить остриём иглы по ногтю большого пальца ноги. Лёгкие движения иглы должны начинаться у основания ногтя и подниматься перпендикулярно вверх к краю ногтя. При этом не должно оставаться никаких следов от иглы.

- «Снотворные» подушки и чай. Подушки можно приготовить только летом. Следует собрать листья растений и травы: мужской папоротник, лавр благородный, орешник, цветы бессмертника, мяту, душицу, герань и лепестки роз. Просушите и набейте ими «снотворные подушки». Могут быть следующие комбинации растений: лавр и папоротник (1:1); лавр, папоротник, хмель (1:2:3); папоротник, хмель, лавр, мята (3:2:2:1). Положите подушку на батарею парового отопления или около вентилятора для ароматизации воздуха во всей комнате. Помогают от бессонницы *чаи*, содержащие настои «успокаивающих» растений: 1 часть пустырника, 2 – душицы, 1 - хмеля и 1 – тимьяна. Высушенные травы перемешивают, берут 1 столовую ложку измельчённой смеси, заливают стаканом кипятка, настаивают 3 – 4 дня и

процеживают. Пить чай рекомендуется по 1/3 стакана вечером непосредственно перед сном.

- Йога-мудра. Эта мудрость йогов поможет вам не только хорошо выспаться, но и даст возможность меньше спать. Если вы практически здоровы, то выспаться в этой позе вы сумеете всего за полчаса. Предлагаемая поза внешне напоминает обессиленно рухнувшего человека или молящегося монаха. Сядьте на пятки. Вместе с выдохом наклонитесь вперёд и коснитесь лбом пола. Руки вытяните перед собой и сомкните пальцы. Оставайтесь в этом положении до тех пор, пока не почувствуете прилива сил или пока не выспитесь.

- Инь-Ян. Согласно философии древнего Китая суть природы Инь подобна воде: холод, темнота, стремление книзу. Луну относят к стихии Инь. А силы тепла, света, стремления вверх относят к стихии Ян. Солнце соответствует стихии Ян. Поэтому если вы собрались вздремнуть днём, то лучше всего вам удастся уснуть на животе, так как луна днём находится на противоположной стороне нашей планеты, поэтому, ложась на живот (тоже - Инь), вы обращаетесь к соответствующей стихии. Лёжа на животе, вы находитесь по отношению к Луне в том же положении, что и ночью. А это способствует полноценному отдыху, восстановлению сил и энергетики организма.

- Вода смывает все грехи и стрессы. В христианстве на протяжении столетий существует обряд крещения водой, олицетворяющий смывание грехов. Минут за сорок до сна примите 15-минутную тёплую ванну. Температура воды должна быть такой, чтобы после процедуры ваша кожа не покраснела. Если вы предварительно приготовите настой из успокаивающих трав, то эффективность «усыпляющей» ванны повысится в несколько раз. Можете использовать с этой целью цветы календулы, траву череды, мяту, душицу.

- Если вы хотите выспаться, ложитесь до 23 ч. Лучше засыпать в 22 ч., что по биоритмам соответствует периоду торможения нервной системы

- Совет Риши. По-индийски Риши означает «мудрец». Индокитайское собрание молитв, заклинаний и текстов рекомендует для продления состояния активности тела и сознания после бессонной ночи не есть (пить можно) и следующий день спать меньше обычного. Лучшим средством от бессонницы Риши считают приём перед сном чашки чая с молоком без сахара.

- К молчанию притягивается крепкий сон. Немногословие, полное молчание в течение дня вылечивает многолетние, хронические бессонницы. Если вы проведёте весь день в молчании, крепкий ночной сон вам обеспечен. Для того, чтобы прекратить внутренний монолог с самим собой, возьмите диктофон (магнитофон) и перед сном доверьте магнитной плёнке все свои проблемы. После этого вы не только быстрее уснёте, но и на следующий день

у вас будет значительно меньше трудностей. Привычка к красноречию и «сорить словами» вредит не только сну, но и многим другим сферам жизни. Остановите свой речевой поток, будьте сдержанны, и вы сами поразитесь переменам, которые за этим последуют.

- Работать так, чтобы хорошо спать. Спасение от бессонницы в правильном образе жизни. Попробуйте поработать в течение дня так, чтобы тело, сердце (душа, эмоции) и голова трудились с энтузиазмом. После такой работы не придёт в голову даже мысль о бессоннице.

Кто страдает бессонницей, тот может с большим успехом применять следующую *молитву-наговор*. Повторяйте перед сном спокойно и с чувством: «Пальцы моих ног расслаблены, икры моих ног расслаблены, мускулы моего живота расслаблены, моё сердце и мои лёгкие расслаблены, мой мозг расслаблен, моё лицо расслаблено, мои глаза расслаблены, всё моё тело и весь мой мозг расслаблены. Охотно и с радостью я всем всё прощаю и всем сердцем желаю каждому человеку гармонии, здоровья, мира и всех благ жизни. Я в мире с собой и с миром, я полон ясного и радостного покоя. Я нахожусь в мире и безопасности. Глубокая тишина царит вокруг меня и глубокий покой наполняет мою душу. Мои мысли преисполнены любви и дарят мне исцеление. Я заворачиваюсь в покрывало любви и засыпаю, полный добрых намерений по отношению ко всем моим близким. Мой мир и покой не будут нарушены всю ночь, и утром я проснусь преисполненным жизнерадостности и любви. Вокруг меня любовь воздвигла защитный вал. Я сплю в мире, я просыпаюсь в радости».

Рекомендации Поля Брэгга для того, чтобы расслабиться и уснуть. Следует затемнить комнату, выключить телевизор или радио, лечь в кровать на спину, вытянув руки вдоль тела (но так, чтобы они не касались его), и свести свои восприятия до минимума. Дайте рукам отдохнуть, положите их ладонями вниз на кровать. Ноги вытяните, но так, чтобы они тоже не касались друг друга. Голову можете положить на маленькую подушечку или прямо на кровать, как вам удобно. Глаза сначала оставьте открытыми, но не смотрите в одну точку прямо перед собой, а водите ими вверх, вниз и в стороны. После подобных движений ваши глаза сами закроются. Такие движения глазных мышц не являются помехой для релаксации. Мысленно всегда следуйте за движениями глаз. Следуя за движениями глазных яблок и мышц, вы расслабите ваши мысли, и это приведёт в конце концов к расслаблению всего организма в естественном, спокойном и восстанавливающем сне.

Просыпаться рекомендуется не позднее 5 часов утра. Это время самой высокой биологической активности человека. Проснувшись сделайте несколько упражнений для глаз. Лёжа в постели, в полном сознании начинайте вращать один глаз по его крайним точкам. В это время на другой глаз не обращайтесь внимания. Сохраняйте ощущение одного глаза, вращая им

по орбите сначала в одну сторону, потом в другую. То же самое проделайте со вторым глазом. Затем поднимайте правый глаз как можно выше, как бы пытаясь заглянуть под лобную кость, после чего опускайте его вниз, словно бы рассматривая свою щеку. И так несколько раз, причём раз от раза всё активнее. То же самое проделайте со вторым глазом.

Следующее упражнение – движение глаз в стороны в крайние точки, к виску и к переносице. Выполняйте также попеременно одним, затем другим глазом. После этого сильно-сильно потрите ладонь о ладонь, пока они не станут приятно тёплыми, и закройте глаза, слегка надавливая на них. Глазами в это время делайте такое движение, как будто вы выталкиваете их из орбиты на протяжении нескольких секунд.

Потом вы выбираете самую дальнюю точку в комнате, скажет угол, и очень внимательно всматриваетесь в него. Через несколько секунд перенесите взгляд на переносицу. Проделайте упражнение несколько раз.

12.13 Советы по борьбе с болезнями и старостью

Для продления жизни и молодости необходимо осознание их смысла. Известно, что в одном из концлагерей проводился эксперимент – команду заключённых заставляли день за днём выполнять бессмысленную работу: один день траншею выкапывали, другой – зарывали. Они получали чуть большую пайку, чем остальные, - но смертность в этой группе была колоссальной по сравнению с остальным населением концлагеря. Эти люди были лишены смысла жизни – эмоциональной заинтересованности в ней.

Жить – означает переходить от одного желания и замысла к другому, от одного поступка к другому. Человек должен осознавать смысл и цель в жизни. Он счастлив, когда видны плоды его труда. Да, жизнь стоит того, чтобы в любом возрасте человек дерзал и завоёвывал, боролся и побеждал, трудился и созидал. Цель в жизни, желания, планы на будущее, интересы – тот стимул, который облегчает борьбу с любыми неблагоприятными жизненными обстоятельствами, с болезнью и старостью.

Профессор Л.Фаулер, доживший до 85 лет, даёт совет: «Работай серьёзно, но спокойно. Избегай досады и раздражения. Живи не слишком напряжённо и не выходи из пределов своих сил. Ешь три раза в день и пусть твоя пища в значительной мере состоит из фруктов, растительных веществ, яиц и молока. Совершенно откажись от спиртных напитков. Никогда не употребляй табак ни в каком виде. Избегай крепкого чая и кофе. Помни, что опрятность сродни праведности. Ложись спать, когда чувствуешь усталость. Один день в неделю посвящай отдыху».

Каждая клетка человеческого организма способна к восстановлению (если, конечно, она разрушена не более чем на две трети) при условии, что она

получила от вас «приказ на восстановление» в письменном виде с помощью вечернего (на ночь написанного) дневника. При этом между написанием дневника и сном не следует выполнять никаких дел. Записи, что вы сделаете на сон грядущий, представляют собой простейшую программу, которую вы закладываете в своё подсознание. Ваш дневник – это самое лучшее и единственное лекарство от всех болезней. Даже короткое общение с ним приносит успокоение, радость, счастье бытия. Американский психолог Д.Фенебейкер утверждает, что люди, ведущие дневники, чувствуют себя лучше и обладают большей энергией и устойчивостью к стрессам и депрессиям.

Мысль по поводу улучшения здоровья, записанная перед сном, через моторику руки идёт непосредственно в подсознание, усиливаясь при этом в тысячи раз. Записи делаются только левой рукой. Когда вы что-то записываете правой рукой (характерной для правой), то делаете это механически, не замечая, что пишете, совершенно не вдумываясь в смысл написанного. Когда же вы берёте ручку в левую руку, эта непривычная ситуация заставляет нас выводить-выписывать буквы медленно-медленно. И вот благодаря этим неторопливым движениям кисти идёт в мозг информация и начинается осознание. Задействуя левую руку, мы подключаем к работе второе полушарие. Информация, записанная и осмысленная «на сон грядущий», закрепляется не только в сознании, но и уходит в наше подсознание.

Необычайно полезно созерцание огня. В тот момент, когда вы смотрите, как едва заметно колышется пламя, происходит сольаризация, лечение светом. Зажгите свечу и посмотрите на неё минуту-другую. Через минуту вам уже будет трудно оторваться от её ауры. Словно приворожит вас это невидимое свечение над огоньком. Чистое пламя уносит вас от окружающей действительности. Вы отключаетесь и мгновенно в вас вселяется некая благодать, в которой растворяется всё тяжкое, горькое и вам становится необыкновенно легко.

Известно на сегодняшний день, что *без прощения нет выздоровления*. Прощать других – это неотъемлемая предпосылка для собственного умственного и психического здоровья. Умение прощать обидчика существовало задолго до принятия христианства. Искусством прощать врагов и превращать их в друзей владели мудрецы, мыслители и даже политики глубокой древности. Феномен мышления Ю.Цезаря поразил Плутарха, который секрет успеха этого политика видел не столько в его одарённости, сколько в новом для Рима того времени мышлении, в основе которого лежало умение прощать врагов, превращая их в своих друзей. Кстати за умением Ю.Цезаря, несомненно, стояло истинное великодушие, способность верно

расценить человеческую слабость, а не вести хитрую игру, иначе успех был бы просто невозможен.

«Если тебя лягнул осёл, - говорит древний учитель мудрости, - ты же не будешь на него обижаться!» Точно так же давайте не будем обижаться на того, кто совершил действия, которые можно квалифицировать как обиду или оскорбление. Вы ведь не обижаетесь на дождь, ветер, плохую погоду, невыносимый транспорт и т. д.

Если вы не обижаетесь, если вас невозможно оскорбить и не пугает предполагаемая неудача, вы станете на голову выше, а ваше здоровье подскочит до уровня абсолютного... Кто хочет быть абсолютно здоровым и счастливым человеком, должен сначала простить каждому, кто когда-либо причинил ему зло. Будьте также снисходительны к своим собственным ошибкам и слабостям. Нельзя простить себе, если вначале не простил других.

Психоаналитическая школа современной медицины постоянно обращает особое внимание на то, что целый ряд болезней вызван упреками самому себе, угрызениями совести и неприязнью. Представители этих новых взглядов объясняют, что пациенты, о которых здесь идёт речь, регулярно болели, потому что они с горечью и ненавистью думали о тех, кто их обижал, плохо с ними обошёлся, обманул или причинил какой-то другой вред. Против этого есть только одно-единственное средство: всю ненависть и всю горечь нужно вырвать с корнем с помощью искреннего прощения. Чтобы суметь простить, нужна добрая воля. И тем не менее прощение не предусматривает обязательно также и чувства симпатии или дружеского участия, а предполагает желание окружающим здоровья, счастья, мира, радости и всех благ жизни. Только одно обязательство здесь должно быть: искренность. Кто другого прощает, доказывает собственнo, не своё великодушие, а действует в конце концов, в собственных интересах, потому что чего желаешь другому, на деле желаешь самому себе.

Ниже приведен простой *приём прощения*, применяя который вы убедитесь, что в вашу жизнь вошло чудо. Дайте своим мыслям успокоиться и расслабьте тело и ум. Затем скажите от чистого сердца: «Я дарю (назовите имя человека) полное прощение. Мой ум и моя душа совершенно свободны от горечи. Я прощаю его без какого бы то ни было ограничения за всё, что со мной произошло в связи с этим. Я свободен, и он свободен. Это великолепное чувство! Сегодня день «амнистии». Я желаю им всем здоровья, счастья, мира и всех благ жизни. Я делаю это по собственной доброй воле, с радостью и любовью, и теперь, как только мне вспомнится имя человека, который причинил мне вред, я скажу: «Ты ни в чём не виновен и да будет с тобой всё благословение жизни! Я свободен и ты свободен. Да будем мы жить в счастье и радости!»

Великая тайна истинного прощения заключается в том, что достаточно однократного акта прощения. Как только вы вспомните этого человека или причинённую им несправедливость, достаточно сказать: «Бог с тобой!» Делайте это каждый раз, если воспоминание придёт к вам. Через несколько дней вы увидите, что ваши мысли всё реже вращаются вокруг человека или случая, пока и то и другое не будет наконец забыто.

Любая болезнь, любое страдание противоречит природе. Большое количество болезней вызывается завистью, ненавистью, злой волей, стремлением отомстить и антипатией. Тот, кто болен, мыслит негативно и плывёт против течения жизни. Закон жизни – это закон роста; вся природа подтверждает действие этого закона, выражая себя в постоянном, безмолвном росте. Где есть рост и самовыражение, там должна быть и жизнь. Но где есть жизнь, там царит и гармония, а где господствует гармония, там – совершенное здоровье.

Главной предпосылкой здоровья в современных условиях является преодоление иллюзии независимости человеческого организма. Как не может существовать лист, оторванный от дерева, так не может быть здоровым человек, теряющий свой энергетический контакт с природой. Согласно древнему учению о космической функции живых существ на Земле, природа создала здесь живые существа, чтобы через них Земля могла осуществлять энергетический обмен с Космосом. Необходимо открыть каналы связи человека с окружающим, пока ещё не познанным нами миром, с его необъятной энергоинформационной памятью. Мы наделены природой способностью улавливать хранящуюся в ней информацию. Но для этого надо научиться видеть, слышать и чувствовать природу, ощущать себя в ней и её в себе. Почаще бывайте на природе.

Лес, луг, река, озеро должны хотя бы на время стать вашими ближайшими друзьями. Вслушайтесь в шелест листьев, в голоса птиц, в журчание воды, и вы почувствуете, как владеющее вами нервное напряжение, чувство неосознанной тревоги, ожидание каких-то неведомых неприятностей и бед покинет вас, и вами овладеет ощущение лёгкости, свободы, полной гармонии с природой. Вызовите в себе хотя бы на миг ощущение невесомости, полёта. Растворитесь в окружающей природе, в воздухе, напоенном ароматом трав и цветов, в лучах солнца. Не бойтесь показаться смешным, и прежде всего самому себе: хочется петь – пойте, хочется смеяться – смейтесь, хочется танцевать – танцуйте. Не замыкайтесь в себе, вырвитесь из заколдованного круга повседневных забот, забудьте о нерешённых делах и своих обидах. Выбросьте из сердца отравляющие его зависть и злобу. Вы счастливы уже тем, что живёте и дышите. Бездеятельность человеку противопоказана, особенно если он болен. Больше движения, активности, даже если вам неимоверно тяжело. Не поддавайтесь болезни, превозмочь себя,

как можно меньше лежать. Но, двигаясь надо ощущать, что ты не просто изменяешь своё положение в пространстве, а живёшь. И главное - не поддаваться унынию, верить в непознанную до сих пор во всём её объёме поистине неисчерпаемую способность своего организма к самовосстановлению.

Пространство вокруг нас заполнено всевозможными энергетическими полями, поэтому в некоторых местах мы чувствуем себя хорошо, ощущаем прилив энергии, даже порой временно приобретаем сверхъестественные способности восприятия. Другие места высасывают из человека энергию. По современным представлениям Земля покрыта своеобразной энергетической сеткой, ориентированной по сторонам света. Учёные-геопаты выделяют глобальную, или каркасную, планетарную сеть, делящую Землю на 12 правильных прямоугольников и 20 правильных треугольников (что составляет в целом фигуру икосаэдра-додекаэдра). В узлах этого каркаса располагаются центры мировой религии и культуры, места с уникальной фауной и флорой, крупнейшие залежи полезных ископаемых. Наряду с глобальной выявлены более мелкие, с ячейками разной формы и размеров. Размер прямоугольных ячеек этой сети колеблется от 1,5, 2, 4 м до 16 м, диагональных – 5 х 6 м. Хотя геопатогенные зоны по протяжённости могут быть в несколько метров, биологический очаг повреждения, как правило, небольшой – 10 х 10 см, 20 х 20 см. В этих зонах, по мнению учёных, повышенное излучение предположительно нейтронной природы. Причём «земные» лучи проходят без рассеивания, затухания и ослабления через любые экраны. Поэтому их интенсивность одинакова на первом и 21 этажах здания. Кроме того, они узко направлены, то есть острофокусированы, наподобие лазерного луча, и всегда направлены вертикально вверх. Если человек находится более 8 часов под воздействием этого пучка, а чаще всего это бывает во время сна и работы, то у него весьма высока вероятность возникновения болезни. Поэтому местопребывание является решающим фактором для здоровья.

Понаблюдайте за природой. На геопатогенные зоны указывают больные и слабые деревья, муравейники, скопище поганок, повышенный износ инженерных сооружений, зданий, трубопроводов. На аномальные точки обычно приходится удары молний. Если у вас есть собака, проследите за ней – она никогда не ляжет спать в геопатогенной зоне. Кошка, наоборот, с открытыми глазами будет лежать в геопатогенной зоне, подзаряжаясь и отсасывая из неё «плохую» энергию, а отправится спать в хорошее место. Если вы нашли благоприятное для вас место, то нужно чаще там бывать. Каждый раз, когда находитесь там, вы становитесь сильнее, счастливее и находите душевный покой и защиту.

На сегодняшний день универсального способа выбора местопребывания нет, каждый выбирает свой собственный метод. В основном используется

метод биолокации с помощью маятника или рамки. Вращение их в руках человека в ту или иную сторону служат показателем наличия геопатогенных зон. Чтобы овладеть этими методами необходимо закончить специальные курсы.

Известный русский психотерапевт В.Леви пишет: «Для полного самопонимания мы слишком сложны: никогда нельзя знать точно, почему человек заболевает или не заболевает. Я твёрдо знаю по себе (на достаточно большом числе наблюдений): как бы не простыл, с каким бы больным не общался, если успеваю провести самовнушение (без слов, но по смыслу: здоров, остаюсь здоровым), простуда и грипп ко мне не пристаю. Главное - не упустить...»

Для исцеления всевозможных болезней и общего укрепления организма очень хорош следующий приём: удобно садитесь в кресло или принимаете позу кучера, расслабляетесь, закрываете глаза и начинаете дышать под контролем сознания. На вдохе мысленно представляете, как через ваши больные места вливается поток космической энергии голубовато-фиолетового цвета, который наполняет вас здоровьем, силой, мужеством, красотой, добротой. На выдохе представляете, что из вас выходят слабость, болезни, страх, эгоизм. Этим полезно заниматься минут по 10 два раза в день.

На ушной раковине располагаются точки, связанные со многими внутренними органами. В случае заболевания какого-либо из органов связанная с ним точка становится более активной (повышается её электропотенциал). После выздоровления органа активность точки падает. Значение массажа ушной раковины в связи с вышеизложенным весьма велико. Массируя ухо, мы как бы непосредственно воздействуем на внутренние органы, стимулируя их деятельность. Вначале следует растереть между большим и указательным пальцами рук мочки ушей, затем выше по краю ушей до завитка. Следует массировать до появления приятного тепла. Кончиками указательных пальцев воздействуйте на внутреннюю часть ушей, ушные выемки, производите вращательные движения, как бы ввинчивая пальцы в уши. Ладонями обеих рук плотно прижмите уши к голове и, двигая ладони к лицу, старайтесь завернуть уши вперёд. Двигая ладони к затылку, отгибайте уши. Повторите упражнение от 10 до 20 раз. Массаж ушных раковин и 6 – 8 глубоких дыхательных упражнений снимут усталость и восстановят работоспособность в любое время суток.

Уменьшают вялость и апатию *запах растений*: жасмин, можжевельник, роза, лаванда. Мигрень излечивает эвкалипт, мелиса, лаванда, а тревожность – камфора, герань, жасмин, мелиса, роза. Лаванда также традиционно используется как средство от подозрительности. При воспалении полости носа эффективны эвкалипт и мята. Зрение усиливает розмарин, цитрусовые, частично герань. Понижению артериального давления способствуют ваниль,

мелиса, валериана, дуб, берёза. Дыхательную систему стимулируют берёза, липа, душица, эвкалипт, тимьян, а угнетают – тополь, сирень, валериана, сушеница. Как успокаивающее используют запахи ромашки и герани. Все спастические (болезненные) явления облегчает лавр. Установлено, что пищевые ароматы и приятные запахи полей, лесов, морей и т. д. стимулируют дыхательную деятельность, возбуждают аппетит, улучшают самочувствие и настроение. Неприятные запахи оказывают на человека прямо противоположное действие.

Наибольшей фитонцидной активностью отличается можжевельник. Он выделяет фитонцидов с равной площади в шесть раз больше, чем сосновый бор. Если бы удалось пересадить этого лекаря в наши города, их жители стали бы реже болеть. О защитных свойствах этого кустарника знали ещё древние египтяне. Когда в начале прошлого столетия была вскрыта гробница фараона Тутанхамона, сооружённая почти 3500 лет назад, воздух там был свеж, как в хвойном лесу. Аромат исходил из четырёх корзин, доверху заполненных можжевеловыми шишками.

Запах мяты улучшает работу мозга намного лучше, чем даже струя чистого горного воздуха. Зная благотворное влияние мяты на работу головного мозга, древнеримский учёный Плиний Старший постоянно носил на голове венки, сплетённые из свежей мяты, и советовал то же самое делать своим ученикам.

В средние века Тристан и Изольда – многие века являющие собой образец неувядающей любви, употребляли по вечерам чай, дающий необыкновенную бодрость духа. Состав и технология приготовления чая: 4 щепотки чабреца, 2 щепотки мяты и 1 щепотку розмарина (можно заменить зелёным чаем) заливаются в термосе кипятком (пол-литра) и через полчаса напиток готов. Чай этот необходимо пить в течение трёх месяцев вдвоём вечером. Успех вам, как утверждает В.М Кандыба, обеспечен без сомнения.

Известно, если мужчина малочувствителен к запахам, скорее всего он будет неприятным и к вкусу пищи. Справедливое и обратное: если это очень чувствительный к запахам мужчина, то угодить ему в питании будет достаточно сложно.

Пожилые люди должны употреблять *успокаивающую пищу*, рецепт которой приведен ниже. Вскипятите в духовке молоко до образования на поверхности плотной корочки (пенки). Когда молоко остынет, приподнимите корочку и поместите в молоко кусочек чёрного хлеба. Как только молоко скиснет, поставьте его в холодильник. стакан такого молока легко выводит из организма все кишечные яды, образовавшиеся в толстом кишечнике.

Одним из самых неприятных проявлений болезней и других нарушений здоровья являются *болевы́е ощущения*. Здесь следует иметь в виду, что чувствительность к боли также зависит от состояния сознания человека. Хотя

мы привыкли считать, что боль возникает в поражённой части тела, на самом деле боль возникает в сознании. Человек, потерявший сознание, не ощущает никакой боли. Именно сознание соотносит боль с тем или иным участком тела. Интересным явлением с этой точки зрения являются так называемые фантомные (призрачные) боли, когда, например, у человека с ампутированной ногой начинает вдруг болеть голеностопный сустав этой несуществующей ноги. То есть, несмотря на ампутацию, в сознании и в подсознании остаётся мысленный образ этой не существующей части ноги, который продолжает своё мысленное функционирование и порождает различные ощущения. А может быть продолжается и не только мысленное существование?

В конце 1940-х годов отечественный физик С.Кирлиан предложил метод электрофотографии, позволяющий запечатлеть изображение энергетического поля. С помощью фотографий С.Кирлиана учёные обнаружили, что при удалении части листа растения электрофотограф продолжает отображать целый лист, в том числе и отрезанную часть. На снимке проявляются мельчайшие детали. Подобное отмечают и у людей, потерявших руку или ногу. Такие случаи называют «Эффект фантомной конечности». Этот пример ещё раз подтверждает, что мы – нечто большее, чем просто физическое тело..., много больше.

По существу боль – это комплекс физических и психических напряжений. Поэтому универсальным средством от боли является полное расслабление всего тела и, в особенности, того участка, с которым ассоциируется боль. Однако большинство людей не обладает навыками полного расслабления. Ниже приведена более доступная техника снятия болевых ощущений, известная под названием «*Исчезновение боли*».

Исходное положение – лёжа, для того чтобы максимально снять с тела все напряжения. Сосредотачиваемся на том участке тела, где ощущается боль. Стараемся как можно точнее определить точку, в которой возникает боль. Постараемся выделить точку диаметром в один миллиметр и почувствовать, есть ли в этой точке боль. Если мы достаточно глубоко сосредоточимся на этой точке, то почувствуем, что в ней боли нет. Ещё легче почувствовать отсутствие боли, если ещё больше сузить точку сосредоточения: до 0,5 мм, до 0,2 мм и т. д., насколько возможно. Затем таким же образом мы сосредотачиваемся последовательно на всех близлежащих точках той части тела, где ощущается боль. И в каждой точке мы обнаруживаем отсутствие боли. Прозондировав таким образом всё больное место, мы постепенно теряем ощущение боли. Боль исчезает.

Эта техника хороша для болей, связанных с внутренними болезнями и воспалительными процессами, для хронических головных и зубных болей. В случае физических травм, когда болевые ощущения жёстко связаны с конкретными участками тела, следует использовать другой вариант этой

техники. Необходимо сосредоточиться на характере болевого ощущения и попытаться определить его остроту, попытаться почувствовать, в чём эта острота заключается. Если мы глубоко на этом сосредоточимся, то увидим, что острота ускользает от нашего внимания, мы перестаём её ощущать. Затем, таким же образом, снимем ощущение резкости, распространённости, тягучести и наконец интенсивности боли. И в заключение, можно сосредоточиться на том, чем боль привлекает к себе ваше внимание. В результате ощущение боли может быть полностью снято.

Вся хитрость здесь заключается в том, что любая боль – это не сами ощущения, а их особое переживание, особое состояние сознания, связанное с этими ощущениями. То есть, по существу, любая боль фантомна, иллюзорна. Наше тело не знает боли, а признаёт только ощущения. Боль – это состояние сознания, которое мы рефлекторно связываем с той или иной частью тела.

Время от времени на аренах цирков и на сценах увеселительных заведений выступают люди, демонстрирующие свою нечувствительность к боли. Одним из таких уникалов был знаменитый австриец То-Рама. Этот человек научился с помощью самовнушения полностью подавлять у себя болевую чувствительность. Он прокалывал насквозь ладони, предплечья, плечи, щёки длинной и толстой иглой не ощущая боли, о чём свидетельствовало отсутствие рефлекторного сужения зрачков – надёжного признака скрываемой боли. В некоторых случаях тот же результат даёт самовнушение в сочетании с экстазом, в которое себя вводят религиозный фанатики, факиры, ведьмы, шаманы, колдуны. Они в этом состоянии утрачивают болевую чувствительность и с поразительной стойкостью переносят самые невероятные самоистязания и пытки. К этой же категории явлений следует отнести и психофизиологический подвиг знаменитого в прошлом российского революционера Камо (Тер-Петросян). Попав в берлинскую тюрьму, Камо симулировал сумасшествие, причём настолько искусно, что сумел озадачить врачей: его зрачки, когда тело революционера прижигали, оставались расширенными, то есть не сужались рефлекторно!

Наш соотечественник и современник В.Лавриненко наряду с произвольной остановкой сердца демонстрирует и нечувствительность к боли и, подобно То-Рама, длинной, тонкой, примерно диаметром в 1 мм, спицей прокалывает насквозь свою руку у самого локтевого сгиба. Бескровная операция прокалывания руки желающим протекает так же. Правда, предварительно В.Лавриненко тихо говорит оперируемому что-то на ухо и чертит пальцем на его руке «заколдованный круг». Он сообщил, что боли не будет и чтобы верили в это. Очертив пальцем круг на коже руки, предложил сконцентрировать внимание именно на этом участке, чтобы знали - крови не появится. Повреждённые капилляры быстро закупоривались.

Для каждого типа болевых ощущений того или иного рода в определённых частях тела могут быть рекомендованы конкретные системы представлений. Так, специалист США по психологии успеха Д. Скотт рекомендует следующую технику *от головной боли*: «Вначале сконцентрируйте внимание на головной боли. Заметьте, где она сосредоточена, и представьте себе её «форму». Теперь проецируйте перед собой эту форму. Продолжайте держать её перед собой. При этом представляйте лазерный луч света, выходящий из вашей головы и направленный на вашу головную боль. По мере того, как в неё направляется луч света, головная боль начинает дробиться и растворяться. По мере того, как она растворяется, продолжайте фокусировать свет на вашей головной боли. Потом, когда она прошла или утихла, выключите лазер и откройте глаза».

Умудрённые опытом долгожители дают *десять советов, чтобы не стареть*.

Не нужно: переедать, употреблять алкоголь, увлекаться курением, предаваться мрачным мыслям, экономить чувства, смотреть часами телевизор, постоянно сидеть дома, терять чувство юмора, бранить молодых, страшиться нового.

Нужно: поменьше есть, пить больше воды, заниматься спортом, помногу ходить, достаточно спать, побольше дышать свежим воздухом, чаще смеяться, не сдерживать чувств, путешествовать, любить жизнь. Просто, не правда ли?

Последнее время в литературных источниках появились сообщения о том, что алкоголь в умеренных дозах снижает вероятность развития заболеваний сердца и сосудов. В результате исследований установлено, что один стакан вина в день способствует защите организма от атеросклероза. Тем не менее не существует ни одного исследования, результаты которого говорили бы о пользе приёма алкоголя как такового.

Старение – итог многочисленных стрессов, которым подвергался организм на протяжении жизни, но самый тяжёлый стресс – это чувство ненужности, одиночества. Это чувство не возникает, если жизнь заполнена интересами, делами, дружбой, любовью в семье, приятным общением.

Всё увеличивается количество убедительных доказательств существования жизни после смерти. Интересно, что данные, на которых они основываются, поразительно похожи на описания того света в восточных религиях. Доктор Р. Моуди собрал сообщения более чем 150 человек, которые были близки к смерти или пережили клиническую смерть и были реанимированы. Все они описывают опыт существования после смерти. Обычно «умершего» встречают духи покойных родственников и друзей, пришедшие помочь ему совершить переход из этого мира в мир иной. Перед

ним появляется светоносное существо, которое даёт ему возможность в одно мгновение увидеть и оценить все главные события его жизни. По тем или иным причинам «умерший» решает вернуться к жизни, так как час его смерти ещё не наступил. Это трудное решение, поскольку он познал опыт иной жизни и чувствует себя в новом состоянии, исполненный несказанной радости, мира, любви и покоя.

Люди, которых опрашивал Р.Моуди, обычно сообщали, что возвращались из иного мира с чувством, что у них ещё есть важные дела, которые они должны завершить в этой жизни. «Мне нужно ещё очень многое изменить в себе, прежде чем я уйду отсюда», - объяснил своё возвращение один человек.

Мы должны быть благодарны тому, что существует смерть. Именно она заставляет нас искать смысл жизни. Древнегреческий философ, жрец и царь Гермес Трисмегист высказывает следующие мысли: «Смерть есть наше освобождение от уз материи. Тело есть куколка (кризалида), которая открывается, когда мы созрели для более высокой жизни. При смерти наш дух выходит из тела, как аромат из цветка, ибо дух заключён в теле, как аромат в семени цветка».

Мистики радуются, когда умирают их близкие, - они верят, что человек избавляется от страданий и его душа устремляется в Высшие Миры. Тибетские буддисты убеждены, что для людей, сохраняющих ясное сознание и спокойствие, смерть может быть моментом духовного освобождения, а не чем-то мрачным и пугающим. Их классическое руководство по искусству умирать – «Тибетская книга мёртвых» - описывает несколько периодов до и после смерти как ряд ступеней (бардасов). Каждый бардас ставит перед душой новую задачу, которую она должна решить на своём пути к просветлению. Все они должны быть встречены со спокойствием, ясным умом и сознанием того, что ужасы – это всего лишь проекция нашей собственной души.

Если это правда, то те люди, которые практикуют искусство самонаблюдения и хорошо знают содержание своей души, будут лучше подготовлены к путешествию через бардасы. Один из немногих в нашей культуре, кто понимал, насколько важно сознательно встретить час своей смерти, был английский писатель О.Хаксли. В его романе «Остров» описывается, как у постели умирающей старой женщины сидит муж, держит её за руку и напевает ей: «Моя маленькая, моя любовь, теперь ты можешь идти, моя родная, теперь ты можешь уйти, ты можешь уйти из этого старого несчастного тела, оно тебе больше не нужно, пусть оно спадёт с тебя, оставь его, пусть лежит здесь, как изношенное платье... Вперёд, моя родная. Иди в свет, в мир, в живой мир ясного света». Через 10 лет О.Хаксли умер. Он умирал в полном сознании, и рядом с ним была его жена, Лаура, которая говорила ему похожие слова: «Свет и свобода. Ты можешь идти, мой

родной... Ты идёшь вперёд, к свету, свободно и в полном сознании. Ты идёшь вперёд и вверх».

Есть классическая буддийская притча о путнике, за которым погнался тигр. Спасаясь, он добежал до края пропасти и, чтобы не упасть, ухватился за тонкую виноградную лозу, повиснув на ней. Когда он посмотрел вниз, то увидел другого тигра, который, рыча, ожидал, когда он упадёт вниз. И вот раскачиваясь на лозе между двумя тиграми, путник заметил, что две мыши начали грызть стебель лозы. Он понял, что всё кончено. И тут он заметил растущую на обрыве землянику, до которой можно было дотянуться. Он сорвал её и наслаждался прекрасным вкусом ягоды.

Эта притча иллюстрирует идею восточной философии, убеждающую сохранять полную сознательность и жить в настоящем, а не в прошлом и в будущем, даже в минуты смерти не позволяя вашему Критику ругать вас за то, что вы выбрали дорогу, где вас настигли тигры. Просто наслаждайтесь земляникой. Как говорит Р.Дасс: «Задача состоит в том, чтобы оставаться в полном сознании к моменту смерти... Иначе вас может захватить боль или мелодраматический страх потерять того, кем вы, как вам казалось, были». Так что искусство умирать может рассматриваться как продолжение искусства жить – всегда бодрствовать и ясно сознавать, что происходит прямо сейчас.

12.14 Литература

Аксёнов А.П., Пак В.В. Знахарь и учёный о чистой и нечистой силе. – Д.: Сталкер, 1997. – 368 с.

Атрейя. Прана. Секрет исцеления с помощью йоги. – Ростов н / Д.: Феникс, 1997. – 256 с.

Афонин И., Травинка В. Как прекрасен этот мир! – СПб: Питер Прес, 1997. – 282 с.

Белов В.И. Психология здоровья. – СПб.: Респерс, 1997. – 288 с.

Болотов Б.В. Я научу вас не болеть и не стареть. – К.: Украина, 1992. – 48 с.

Брэгг П. Система оздоровления. Жизнь без лекарств. – СПб.: Диамант, 2000. – 512 с.

Ваша судьба: Магия. – Х.: Филио, 1997. – 480 с.

Вельховер Е.С. и др. Локаторы здоровья. – М.: Мол. гвардия, 1991. – 207 с.

Гоголян М.Ф. Попрощайтесь с болезнями. – Мн.: Междунар. кн. дом, 1997. – 303 с.

Данилова В. Как стать собой. Психотехника индивидуальности. Пособие для самообразования. – Х.: Рубикон, 1994. – 128 с.

- Добротворский И.Л. Золотые правила ежедневной жизни: мысли в пути. – М.: Цитатель, 1997. – 431 с.
- Елисеева О.И. Практика очищения и восстановления организма. – СПб.: ВЕСЬ, 2000. – 254 с.
- Завязкин О.В. Самоконтроль и саморегуляция. – Д.: Сталкер, 1998. – 320 с.
- Инландер Ч., Ходж М. Как дожить до 100 лет. – М.: КРОН-ПРЕСС, 1996. – 160 с.
- Казьмин В.Д. Дыхательная гимнастика. – Ростов н / Д.: Феникс, 2000. – 224 с.
- Как закалять свой организм /Сост. Ю. Артюхова. – Мн.: Харвест, 1999. – 224 с.
- Клещёва Р.П. Поверьте моему опыту. – Д.: Сталкер, 1997. – 320 с.
- Лебедев С. Источник силы. – СПб.: Невский проспект, 2000. – 160 с.
- Левшинов А.А. Исцеляющая ночь. – СПб.: Питер, 2001. – 192 с.
- Левшинов А.А. Что делать, чтобы наполнить себя энергией. – СПб.: ЕВРОЗНАК, 2001. – 96 с.
- Малахов Г.П. Оздоровительные советы на каждый день года. – СПб.: Генеша, 1998. – 379 с.
- Малахов Г.П. Практика оздоровления в вопросах и ответах. – СПб.: Генеша, 1998. - 192 с.
- Малахов Г.П. Укрепление здоровья в пожилом возрасте. – СПб.: ВЕСЬ, 2000. – 250 с.
- Ниши К. Золотые правила здоровья. - СПб.: Невский проспект, 1999. – 123 с.
- Норбеков М., Хван Ю. Тренировка тела и духа. – СПб.: Питер, 1999. – 160 с.
- Норбеков М., Хван Ю. Уроки Норбекова: дорога в молодость и здоровье. – СПб.: Питер, 2000. – 192 с.
- Пауэлл Т. и Д. Психотренинг по методу Хосе Сильвы. – СПб.: Питер Пресс, 1997. – 192 с.
- Питание по группам крови /Сост. В.Преображенский. – Д.: БАО, 2003. – 64 с.
- Практические советы великой Ванги /Сост. В.Ф.Белявская. – Мн.: Современные литераторы, 1999. – 272 с.
- Природа исцеляющая /Сост. Г.В.Семёнова. – Мн.: Сэр – Вит, 1998. – 416 с.
- Рейнуотер Д. Это в ваших силах. Как стать собственным психотерапевтом. – М.: Прогресс, 1992. – 240 с.
- Рецепты здоровья и долголетия /Сост. Р.И.Данасюк и др. – Днепропетровск: Росток, 1994. – 431 с.

- Савельев И.В. Биоэнергетика делового человека. – М.: ФАИР, 1997. – 320 с.
- Саелиан Р. Как стать счастливым. – М.: ФАИР, 1997. – 272 с.
- Семке В.Я. Умение властвовать собой, или Беседы о здоровой и большой личности. – Новосибирск: Наука, 1991. – 237 с.
- Семёнова А.Н. Дом и его тайные силы. – СПб.: Невский проспект, 1999. – 177 с.
- Семёнова Н.А. Внутренний свет. – СПб.: СДС, 1998. – 160 с.
- Семёнова Н.А. Человек – соль земли. – СПб.: СДС, 1998. – 448 с.
- Скурихин И.М., Шатерников В. А. Как правильно питаться. – М.: Агропромиздат, 1986. – 240 с.
- Спиридонов Н.И. Самовнушение, движение, сон, здоровье. – М.: Физкультура и спорт, 1987. – 96 с.
- Сытин Г.Н. Реальное омоложение мужчины. – СПб.: Лейла, 2000. – 160 с.
- Таинственные явления человеческой психики: от суеверий прошлого до современного научного понимания / Сост. А.В.Тимченко, В.Б.Шапарь. – Х.: Прапор, 1997. – 636 с.
- Тат Эль. Лекарство для души. Древние истины о здоровье и счастье. – СПб.: Невский проспект, 2000. – 157 с.
- Телешевская М.Э. Учитесь властвовать собой. Записки психотерапевта. – К.: Здоровье, 1990. – 96 с.
- Теппервайн К. Как противостоять превратностям судьбы. – СПб.: Питер Пресс, 1996. – 252 с.
- Тихонская Т. Прощение. – СПб.: Невский проспект, 2000. – 157 с.
- Тихонская Т. Радость. – СПб.: Невский проспект, 2000. – 189 с.
- Учитель Иванов. Жизнь и учение /Сост. А.Ю.Бронников и др. – М.: Оникс, 1997. – 224 с.
- Хей Л. Исцели себя сам. – Кишинёв: Лотос, 1996. – 259 с.
- Шаталова Г.С. Выбор пути. – М.: Елен и К°, 1996. – 256 с.
- Шаталова Г.С. Целебное питание на основах энергетической целесообразности. – М.: Культура и традиции, 1996. – 288 с.
- Эллис А. Психотренинг по методу Альберта Эллиса. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 288с.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В завершение курса следует напомнить вам, что великие истины открываются только тем, кто готов принять их и что одних лишь знаний для успешной жизнедеятельности недостаточно. Главное – воспользоваться ими на практике, воплотить их в ваши решения и поступки.

Согласно статистике из 400 самых богатых людей США, только 149 получили своё состояние полностью или частично в наследство – все прочие создавали его самостоятельно. Двое из самых известных первых богачей планеты последних лет – Билл Гейтс и Аристотель Онассис, в довершение ко всему сказанному, не имели в начале своей карьеры ни законченного делового образования, ни деловых связей – всё создавалось с нуля. Начальный капитал А.Онассиса составлял менее 200 долларов; Б.Гейтс же начал с капитала, не превышающего 1000, который он ... выиграл в покер у своего друга и затем вложил их в то, что знал лучше всего, - в компьютеры. Сейчас Б.Гейтс зарабатывает около 5 миллионов долларов с час.

При любых правительствах, режимах, временах и обстоятельствах существовали как люди, достигающие успеха, так и люди, демонстрирующие свою полную несостоятельность при решении основных жизненных проблем. Приветствуйте перемены. Один из неизменных законов Природы состоит в том, что всё должно либо развиваться, либо погибать. Возможно вы слышали утверждение: «Природа не терпит вакуума и не допускает неподвижности». Раз это так, то для вашего счастья важно научиться продвигаться вперёд, подобно бурной реке, проходя через все препятствия в вашей жизни.

Одним из наилучших видов инвестиций, которые вы только можете сделать, является инвестирование самого себя. Заполните свой мозг новыми мыслями, обновите систему мышления, предоставьте мозгу новые знания. снабжайте свой мозг развивающей его информацией. Позвольте своему мозгу учиться с помощью книг и современных средств информации: интернета, видео- и аудиозаписей. Вложение в книги по самосовершенствованию и личному развитию может принести вам несказанные преимущества с точки зрения успеха в будущем. Питайте свой мозг знаниями, он испытывает колоссальную потребность в полезной информации.

Вы живёте не в период упадка, а в период перехода. Задумайтесь над этим: вы живёте в период перехода! Мир может казаться противоречивым, обстоятельства – безнадёжными. Но это не так! Даже самая тёмная ночь должна отступить перед приближающимся рассветом, перед наступлением нового дня. Вы обитаете в начале нового дня...нового века...века, который называют «золотым».

Хотелось бы, чтобы то полезное, что вы узнали из этого курса, хотя бы в чём-то помогло вам. Авторы не претендовали на детальное изложение отдельных вопросов, поэтому здесь приведены не единственно возможные способы и средства, а лишь основные, наиболее важные сведения по преуспеваюанию в жизни. К тому же, полученные знания могут явиться для вас лишь руководством к действию. Иначе говоря, вам следовало бы выбрать и использовать только то, что подходит вам, то есть создать свой собственный набор инструментов, шагов и процессов, которые помогут вам в достижении

успеха.

Основным методом создания преуспевающей личности была и остаётся самостоятельная работа над собой. Вы должны в совершенстве овладеть своей специальностью и уметь работать с людьми. Вам надлежит являть собой пример добросовестного отношения к порученному делу, отличаться скромностью, тактичностью, критически оценивать текущую ситуацию, ценить коллективный опыт, располагать к себе людей и пользоваться среди них уважением. Всё это не даётся от природы и поэтому следовало бы за время пребывания в вузе воспитать в себе требуемые в настоящих условиях качества преуспевающей личности. А для этого необходимы прежде всего знания, которые всегда были главными источниками силы как отдельного человека, так и всего общества.

Будьте уверены, что без желания и без усилий вы ни при каких обстоятельствах ничего не достигните. Любой человек средних способностей может усиленной работой над собой, усердием, вниманием и упорством добиться того, чего хочет. Преследуйте свою цель упорно и неутомимо, и пусть всякая новая трудность не только не лишит вас мужества, но, напротив, еще больше воодушевит. Человеку настойчивому очень многое удаётся.

Большого успеха добьется тот, который внимательно ознакомится с рекомендуемыми литературными источниками. Было бы желательно, чтобы у вас на книжной полке появились свои книги по психологии успеха. Кроме того, необходимо накапливать и обобщать свой опыт работы. При этом, следуя совету Л.Н.Толстого, «хорошо иметь при себе всегда карандаш и тетрадку, в которой записывать все замечательные сведения, наблюдения, мысли и правила, которые приходится приобретать во время чтения, разговора или размышления...». Всем нам всегда импонируют интеллектуальные, интеллигентные, весёлые и оптимистически настроенные люди. Неплохо было бы, если бы вы в своей деятельности использовали одну из заповедей студентов Оксфордского университета: «Учись так, будто будешь жить вечно. Живи так, будто завтра умрешь».

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 СМЫСЛ И СТРАТЕГИЯ ЖИЗНИ, УСПЕХ И СЧАСТЬЕ.....	6
1.1 Смысл жизни.....	6
1.2 Жизненные цели.....	11
1.3 Самосовершенствование.....	14
1.4 Стратегия жизни.....	25
1.5 Успех и счастье в жизни.....	31
1.6 Литература.....	39
2 ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА.....	40
2.1 Принципы мудрого отношения к жизни.....	40
2.2 Принципы личного успеха.....	42
2.3 Уроки преуспеяния.....	69
2.4 Литература.....	74
3 ЗАКОНОМЕРНОСТИ ПРЕУСПЕВАНИЯ И НЕУДАЧ.....	74
3.1 Программирование преуспеяния.....	74
3.2 Контакты с полезными людьми.....	86
3.3 Неудачи, трудности, ошибки.....	88
3.4 Заповеди достижения успеха.....	96
3.5 Как делать и сохранять деньги.....	104
3.6 Литература.....	108
4 СЕКРЕТЫ ЛИЧНОГО ОБАЯНИЯ.....	109
4.1 Обаяние.....	109
4.2 Восприятие мужчин и женщин.....	112
4.3 Основные способы и умения располагать к себе людей.....	113
4.4 Составляющие обаятельной личности.....	114
4.5 Внешний облик.....	121
4.6 Литература.....	130
5 ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ ПО ДЕЛОВОМУ ОБЩЕНИЮ.....	131
5.1 Общени.....	131
5.2 Голос.....	132
5.3 Правила общения с деловыми партнерами.....	136
5.4 Психологические принципы податливости к просьбам и требованиям.....	153
5.5 Умение слушать.....	156
5.6 Средства благорасположения и убеждения соб..еседника.....	164
5.7 Сопещания.....	177
5.8 Деловая беседа.....	180
5.9 Переговоры.....	183
5.10 Национальные особенности делового общения.....	187

5.11 Литература.....	191
6 ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО - ПУТЬ К УСПЕХУ.....	192
6.1 Риторическая подготовка деловых людей.....	192
6.2 Методика овладения ораторским искусством.....	194
6.3 Технология речи.....	197
6.4 Вопросы.....	210
6.5 Аудитория.....	212
6.6 Культура речи.....	216
6.7 Текст речи.....	223
6.8 Поведение оратора.....	226
6.9 Общение со средствами массовой информации.....	229
6.10 Литература.....	232
7 ПРАВИЛА И ПРИЁМЫ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗГОВОРА ПО ТЕЛЕФОНУ.....	232
7.1 Значимость телефона в деловом общении.....	232
7.2 Основные исходные постулаты использования телефона.....	234
7.3 Социально-психологические рекомендации по эффективному использованию телефона.....	240
7.4 Построение делового разговора.....	242
7.4.1 Если вы звоните по телефону.....	242
7.4.2 Если вам звонят по телефону.....	246
7.5 Техника речи.....	249
7.6 Рекомендации по рациональному использованию автоответчика и факса.....	253
7.7 Литература.....	256
8 ФОРМИРОВАНИЕ ЧУВСТВА ЮМОРА.....	256
8.1 Юмор – путь к успеху.....	257
8.2 Правила здорового юмора.....	261
8.3 Приёмы построения комических оборотов речи.....	263
8.4 Способы и средства приобретения навыков чувства юмора.....	266
8.5 Восприятие радости бытия.....	271
8.6 Советы по сохранению бодрого состояния духа.....	273
8.7 Литература.....	274
9 ЯЗЫК МИМИКИ, ЖЕСТОВ, ТЕЛОДВИЖЕНИЙ ИЛИ РЕЧЬ БЕЗ СЛОВ.....	275
9.1 Физиогномика.....	275
9.2 Жестикулирование при общении.....	287
9.3 Практическое использование языка тела.....	299
9.4 Перечень стандартных жестов в различных странах мира.....	308
9.5 Литература.....	310

10 РАЗВИТИЕ ПАМЯТИ И ИНТЕЛЛЕКТА.....	310
10.1 Природа и виды памяти.....	310
10.2 Совершенствование памяти.....	316
10.2.1 Предварительные психологические установки.....	316
10.2.2 Законы памяти и способы запоминания.....	319
10.3 Развитие концентрации внимания и отчётливой мысленной картины.....	327
10.4 Способы использования подсознания для развития памяти.....	332
10.5 Методика восприятия и усвоения новой информации.....	335
10.6 Запоминание людей.....	344
10.7 Метод суперактивизации памяти С.А.Гарибяна.....	346
10.8 Овладение иностранными языками.....	347
10.9 Приёмы припоминания.....	352
10.10 Литература.....	358
11 ПРОФИЛАКТИКА НЕРВозНОСТИ, ПЕРЕУТОМЛЕНИЯ И УСТРАНЕНИЕ ИХ.....	359
11.1 Душевное спокойствие и ощущение счастья.....	359
11.2 Эффективный отдых.....	369
11.3 Методики по выходу из стресса и депрессии.....	374
11.3.1 Стрессы, профилактика и пути выхода из них.....	374
11.3.2 Техники и методы расслабления.....	381
11.3.3 Способы преодоления депрессии и создания бодрого настроения.....	390
11.4 Литература.....	392
12 ОЗДОРОВЛЕНИЕ.....	393
12.1 Хорошее здоровье – условие успешной деятельности.....	393
12.2 Врачи, данные природой.....	396
12.3 Физическая активность.....	403
12.4 Дыхание – жизненная энергия человека.....	405
12.5 Принципы здорового питания.....	409
12.6 Золотые правила здоровья К.Ниши.....	421
12.7 Система естественного оздоровления Г.С. Шаталовой.....	427
12.8 Методы очищения организма.....	435
12.9 Укрепление нервной системы и жизненной силы.....	439
12.10 Закаливание.....	454
12.11 Биологически активная вода.....	461
12.12 Полноценный сон и бессонница.....	464
12.13 Советы по борьбе с болезнями и старостью.....	470
12.14 Литература.....	481
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	483

ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ УСПЕХА:

Учебное пособие для студентов горных специальностей

Составители: Александров Сергей Николаевич, Почтаренко Николай
Сергеевич