

Светлана Коляда

**СОВРЕМЕННЫЙ
МЕНЕДЖМЕНТ:
СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНОГО
ЛИДЕРА**

УДК 301.108

ББК 65.290-2

Коляда С.

Современный менеджмент: стратегии эффективного лидера /
С.Коляда. – Днепропетровск, 2016. - 104 с.

В современном мире задача высшей школы меняется коренным образом. В эру маркетинга лектор, как носитель эксклюзивной информации, – утопия. Информации сейчас столько, что как раз цель другая – создать у студента потребность, желание к изучению предмета. Если этот этап свершится, то товар, т.е. конкретный предмет, будет «куплен», в нём будут желать разобраться. Для достижения этой цели каждый преподаватель должен искать свои пути «преподношения» предмета и выходить за рамки традиционных, устоявшихся канонов высшей школы.

В данной книге акцентируется внимание на отработке мягких навыков (soft skills) лидера. Поскольку именно они являются основой в новом, более актуальном показателе – коэффициенте эмоционального интеллекта (EQ).

Пособие предназначено для практической работы по модулям «Коммуникации», «Планирование», «Групповая динамика и лидерство».

© С. Коляда

Содержание

Введение	5
Стратегия 1: кто я	11
Предназначение	11
Перфекционизм – частый наш спутник: вреден он или полезен?	19
Как найти свою уникальность?	21
Что мотивирует именно тебя?	24
Стратегия 2: имидж лидера	27
Я внешний и Я внутренний	27
Принцип быть, делать, иметь	33
Мы – то, о чём думаем	35
Стратегия 3: эффективное мышление	36
Прими, прости и отпусти своё негативное прошлое	36
Отношения дети-родители	37
Прими, пойми и запиши свои прошлые успехи	39
Поменяй свои установки	40
Протестируй себя: ты любитель или профи?	42
Позитивное мышление – в чём же суть?	46
Управление временем (тайм-менеджмент)	51
Стратегия 4: искусные коммуникации	57
Умеем ли мы общаться?	57
Хитрость – ум – манипуляция. Что выбираешь ты?	60
А может быть, просто эгоизм?	63
Конфликты	65
Значимость вопроса в коммуникации	67
Язык тела, лица, глаз	74
Искусство говорить комплименты	78
Как правильно реагировать на искренний комплимент?	81

Стратегия 5: фиксируем результат	83
Благодари судьбу. За всё. И за хорошее, и за плохое (ведь это уроки!)	83
Главное – ФОКУС. А о чём подумал ты?	88
Празднуй свои успехи!	90
Методика Н. Холла на определение уровня эмоционального интеллекта	93
Глоссарий	96
Рекомендуемая литература	101

Введение

В русле дискуссионности данного пособия обратимся к этимологии слова «образование», «образованный человек».

Буквально «образование» – придание образа тому, что его не имеет, то есть безобразно (в греческом однокоренное с «иконой», не случайно русское «образа»). То есть, в русском языке образование – не ремесло, не профессия, даже не искусство, а просто-таки миссия!

В этимологическом словаре английского языка для слова «education» (которое существует с 1610 г. и означает «systematic schooling and training for work») указывается начальная форма «educate». В латинском языке: educo «воспитывать, вскармливать», которое образуется из «ex» (вне, из) и «ducere» (возглавлять) (см. duke – герцог). «Герцог», в свою очередь, – лидер, командир, правитель провинции. Итого: «тот, кто вне герцога», т. е. неуправляемый, самостоятельный. Налицо существенная ментальная разница. Если для славянской системы ценностей образование есть сакральный акт (безобразное → образованное, хаос → космос), то для англо-саксонской – это воспитание индивидуальности, лидера, действующего самостоятельно.

Таким образом, мы будем понимать «образ» как то, что человек проецирует о себе в мир, а «образование» – как создание этого образа.

Спрос рождает предложение. Если обратиться к цифрам, то удельный вес людей с высшим образованием во всём мире стремительно растёт, если ещё в 2005 году мировые лидеры имели 30 % от общей численности населения, то сейчас это уже 50 %.

Если посмотреть на общее количество вузов Украины, то за период независимости, с 1991 по 2014 г., количество самих вузов 3–4 уровня аккредитации выросло со 149 до 325, т. е. на 118 %, а количество самих студентов – всего на 99 % (со 175 тыс. до 348), существенно отличался лишь 2006 г., где это соотношение было 135 и 190 %.

Количество выпущенных специалистов с высшим образованием за этот же период – 17 млн. 315 тыс. украинцев, что составляет 38 % от количества проживающих на нашей территории. За счёт чего эти цифры?

Тотальный характер высшего образования обостряет проблему несоответствия между приобретенным образовательно-квалификационным уровнем и фактическим квалификационным уровнем, которого требует выполняемая работа. С точки зрения эффективности инвестиций в образование более негативные последствия имеет несоответствие второго типа, проявляющееся в избыточности полученных профессиональных знаний (англ. *overqualification*). По терминологии Международной организации труда такое несоответствие является признаком ситуации неадекватной занятости (*skill-related inadequate employment*), поскольку снижает продуктивные возможности и благополучие работников.

По данным исследования экономической активности населения, в 2011 году в Украине 6,6 млн. занятых (почти треть общей численности занятого населения) имели избыточную квалификацию, в том числе: 3,5 млн. чел. с высшим образованием были заняты на должностях клерков или в рабочих профессиях; 3,1 млн. чел. с полным средним образованием были заняты в простейших профессиях.

Несоответствие технологического уклада отечественной экономики высокому образовательному уровню населения приводит к нарушению нормального процесса воспроизводства человеческого капитала. Украина, не уступающая по образовательному уровню населения большинству высокоразвитых стран, в четыре-пять раз отстает от них по показателю среднедушевого валового национального дохода и более чем на десять лет – по ожидаемой продолжительности жизни, занимая в глобальном рейтинге стран по индексу человеческого развития лишь 76-ю позицию.

За рубежом обучение в большинстве своём платное, в Украине в настоящее время также уже практически 59 % студентов обучается на

контрактной основе. В то же время государственных вузов у нас 228 из 349 (т. е. 65 %), однако и в них есть контрактное обучение.

Для справки: в Италии на 60 миллионов населения приходится 65 университетов, во Франции на 63 миллиона – 41, в Испании на 45 миллионов – 60, в Великобритании на почти 61 миллион – 142.

Именно по этой причине к нашим вузам такое пристальное внимание Министерства образования – с целью сокращения количества вузов для экономии средств.

Соответственно, главный вопрос у населения: нужно ли закрывать вузы, лишая лицензий? Ответ: «Да», если это:

- государственный вуз и там идёт разбазаривание денег, т. е. экономически необоснованные расходы;

- частный вуз, если уровень образования не соответствует требованиям качества.

В любом случае должна пройти эволюция сознания общества, когда «корочка» об образовании будет иметь иной смысл, ведь сейчас это уже практически обязательное продолжение средней школы.

Уровень безработицы среди людей с высшим образованием растёт, он всего на 15 % ниже, чем в целом по рабочей силе. Однозначно объяснить эту ситуацию тем, что качество образования упало, нельзя. Здесь происходит наложение множества факторов, в т. ч. социальных, экономических, политических.

Уровень эмиграции тоже растёт. Уплывают мозги, но как они там используются? Статистики, к сожалению, нет, но по социальным исследованиям можно сделать вывод: уплывают мозги, но применяют там руки (большой частью).

Общество требует знаний, но оно хочет знаний прикладных, тех, которые дают результат. Классические вузы дают лишь базу, хорошую базу. И это нужно признать. Дальнейшее развитие – уже дело самого индивида. Можно

привести массу примеров, когда люди, сидящие за одним столом в вузе, имеют и разные знания, и разные результаты.

Развитие науки предполагает эволюцию в виде передачи накопленных знаний. Как бы ни совершенствовался индивид, но если он не передаст научный «багаж» своим последователям, то эволюции не будет. Это лучшим образом характеризует потребность человека делиться знаниями, т. е. обучать других. И кто должен обучать? Только тот, кто имеет опыт!

Так, может, эволюция развития должна начинаться с азов – с наработки навыков. В аудиторию должны идти только те, кто практически знают, о чём будут говорить. Ведь почему некоторых преподавателей не слушают студенты, да просто потому, что они чувствуют – здесь чистая теория, а они хотят реалий.

Именно этим можно объяснить такую востребованность альтернативных способов обучения, таких как тренинги, семинары. Поскольку чаще всего их проводит тот, кто всё же практик!

Стратегия – общий, не детализированный план деятельности на длительный период времени. Главная задача стратегии – эффективное использование ограниченных ресурсов через призму «**Выиграл – Выиграл**». В то же время нами, нашей стратегией движет понятие «надо». И именно здесь нужно помнить о трёх фазах нашего «надо»: *mast have, shut have, nice have*. Как ни странно, третья – самая эффективная.

Лидер – тот, кто получает поддержку со стороны (в обществе, бизнесе, семье, кругу друзей и т. д.). Ведь можно быть лидером на работе, а в семье – нет, и наоборот. Всё зависит от приоритетов в тот или иной момент времени. Цели любого человека меняются, можно даже сказать – растут вместе с личностью, но сущность остаётся. Это как мягкие навыки (*soft skills*) и твёрдые навыки (*hard skills*). В университетах больше внимания уделяют именно второй группе навыков, мы же поговорим преимущественно о первой, поскольку в современном мире всё больше и больше говорят о важности эмоционального интеллекта (EQ), а не просто интеллекта (IQ). При желании можно определить

свой EQ с помощью методики Н. Холла на определение уровня эмоционального интеллекта, представленной в конце книги.

Стратегия эффективного лидера – это общее видение себя результативного, т. е.: КАК сделать себя таким. Лидер – это определённая роль, и её нужно играть качественно.

Стратегия есть у всех, даже если вы об этом не задумывались. Хотя отсутствие стратегии – тоже стратегия, правда, не эффективная.

Кому из нас не знакома знаменитая шекспировская фраза, ставшая впоследствии крылатой: «Весь мир – театр, а люди в нём – актёры»? Каждый слышал её тысячу раз, а может, даже и сам произносил. А что мы вкладываем в эти слова? Чаще всего не искусство, а искусственность... т. е. что-то не настоящее, не искреннее...

А если взглянуть глубже, то в этих словах спрятана настоящая истина жизни. В театре есть актёры, режиссер, сценарист, гримёр, костюмер и... ещё масса народу. Вот как здесь.



А в жизни – это всё в одном лице, в собственном! Мы сами себе придумываем какую-то роль, сами её играем. Что странного или удивительного? Да ничего. Кроме одного: что, если гениально получается роль придворного шута, а так хочется всю жизнь играть роль царя... Как здесь быть?

Играть по очереди или смириться? Вот так и получается, что вся жизнь — сплошные пробы и черновики.



Исходя из своих наблюдений, очень хочу добавить от себя, что наша жизнь — не просто игра, а **командная игра**. Театр одного актёра, конечно же, есть (почти в каждом большом городе), и, может быть, довольно-таки популярен, но если быть честным, то там тоже есть помощники.

Что подразумевается под понятием «командная игра»? То, что мы живём в социуме, есть люди, без которых мы просто не можем жить, т. е. наша семья, есть люди, с которыми проводим большую часть жизни, т. е. наша работа и т. д. И следует заметить, что каждый человек в нашей жизни — не случаен. Он что-то хочет сказать, а мы не всегда хотим слышать... В любом случае без команды мы никуда.

Стратегия 1. Кто я?

Предназначение

Рассмотрим его. Ведь так хочется написать свою жизнь красивым сценарием. Тогда нужно взять ручку и пообещать себе быть честным с самим собой. Бери ручку и – пиши!



Главных вопросов 8. Почти как игроков в отличной команде. Итак.

1. Что тебе нравится делать? (Если спать, смотреть ТВ – пиши. Правда, потом придётся вернуться к этому вопросу, т. к. в команде таким места нет).
2. Чем занимаешься в свободное время? (Т. е. твоё хобби).
3. Что нравится в других? Или же что раздражает? (Т. е. что привлекает твоё внимание. Это своего рода классификация твоей команды).
4. На что с удовольствием тратишь деньги? (Здесь вопрос с подвохом).
Какие направления в своей жизни ты развиваешь? (Т. е. какие тренинги посещаешь, какие книги читаешь, диски слушаешь и т. п.).
5. В решении каких задач ты проявляешь творческий подход? Что будит твоё воображение?
6. Какие твои профессиональные действия нравятся окружению (твоей команде)? Может быть, они любят твоё пение, кулинарию, ремонт техники и т. п.?

7. Какое занятие было бы главным в жизни, если бы была полная уверенность в успехе?

8. А если вопрос с деньгами был бы решён, какая деятельность была бы в предпочтении?

И это только начало.

Только действия определяют наше место прибытия. Да и попутного ветра не следует ждать кораблю, если он не знает пути. В то же время мы должны быть готовы изменить (подкорректировать) свои цели, но не позволить предать свои ценности. Именно поэтому хочу начать со знакомства с **Метафизическим Законом Правильного Выбора. Самые успешные люди живут, опираясь на него.** Они признают, что в течение каждого дня можно сделать буквально сотни выборов, на вид небольших, но в конечном счете очень важных, и каждый выбор несёт свои последствия. Они признают, что есть причина и следствие во всем, что они делают. Всё в вашей настоящей жизни было определено выборами, которые вы сделали в прошлом! Успешные люди делают осторожные, вдумчивые выборы, потому что они знают, что события, которые они определяют, создают их будущее.

У них есть тенденция быть гиперактивными людьми, которые планируют всё заранее и стремятся к определённым целям. Они работают ежедневно по логическому принципу причины и следствия. Мыслящие люди признают, что они вызывают события в своих жизнях и ответственны за их результаты. Они упорно трудятся и ожидают положительных результатов.

Напротив, неуспешные люди не делают сознательные выборы. Они полагают, что всё, что происходит с ними, случайно и что они не имеют никакого контроля над своими судьбами, когда фактически создают своё будущее ежедневно теми выборами, которые они делают.

Неудачники считают себя жертвами. Они не имеют никаких долгосрочных и даже никаких краткосрочных целей. Они надеются на лучшее,

но не делают абсолютно никаких усилий, чтобы заставить лучшее случиться. Понятия правильного выбора, причины и следствия чужды их мышлению.

Есть смысл обратиться к анализу сезонов, циклов и кризисов в нашей жизни. Начнём с цепочки **«природа – человек – организация – государство»**.

1. В природе есть свои циклы, и они называются сезоны. Это так естественно, что мы их даже не замечаем. Мы просто знаем, что они есть, и **приспосабливаемся** к ним. Ведь никто не собирается в снег высаживать картофель или летом становиться на коньки в море. Но если присмотреться внимательно, то можно заметить, что зима уже не та, что 20 лет назад (она с более выраженными морозами, но менее продолжительная) лето же, наоборот, более знойное и затяжное (жара начинается уже в мае).

2. У человека тоже есть свои циклы (сезоны). Их шесть, и они делятся на: детство, отрочество, юность, средний возраст, старость и смерть. Более того, всем известен тот факт, что человек до пяти лет усваивает информации больше, чем за всю оставшуюся жизнь. Однако никто не поступает в вуз в шесть лет. Переходные периоды в жизни человека тоже характеризуются кризисными моментами, имеющими свои индивидуальные особенности.

3. В организации также есть свой цикл. ЖЦО (жизненный цикл организации) состоит из четырёх этапов: рождение, становление, зрелость и спад.

И вот здесь уже границы этих циклов менее выражены в осознании, и поэтому так иногда хочется, чтобы организация сразу после рождения попала в фазу зрелости (расцвета). И именно поэтому начинаются первые кризисы (сначала в руководстве, а потом и в организации в целом).

4. В государстве, исходя из этой логики, тоже есть своя цикличность в развитии. И если посмотреть на экономическую составляющую государства, а именно на организации, то можем отметить следующее:

- наибольший прирост капитала, эффективности, продуктивности и других динамических показателей в организации происходит *на стадии становления* (а это в среднем 1–3–5 лет, в зависимости от отрасли);

- на *этапе зрелости*, когда приходит «звёздность», «расслабление» и другие постактивные факторы, организации либо поглощаются, либо сливаются с конкурентами, либо вообще закрываются, не выдержав этой же конкуренции. (Длительность ЖЦО может измеряться от одного дня до сотни лет).

Но кто же такие конкуренты? В данном контексте, чаще всего, это те организации, которые только выходят на рынок и находятся в стадии становления, т. е. тах активности. Соответственно, правило Паретто лишь подтверждает тот факт, что только 20 % основанных в одно время организаций выдерживают на рынке 10 лет и более.

И вот первый интересный вывод из вышесказанного для государства: для процветания государства, его экономического роста, нужно постоянное рождение новых организаций (предпринимателей). Точно так же, как природа после ливня либо же шторма очищается и омывается от пыли, грязи и сушняка, так же и в государстве «природный отбор» конкуренции делает своё позитивное вливание. Да, есть и побочные эффекты: появление безработицы в связи с ликвидацией одних организаций. Но если всё идёт по законам природы, то появляются новые рабочие места в других организациях.

Второй вывод прямо вытекает из первого: **осознание** фактора конкуренции (отраслевой, организационной, личностной) как позитивного стимулирует к развитию, росту, совершенствованию.

Прогресс движет конкуренция (и лень), но это другая тема.

Государство должно уметь чувствовать (и приспособливаться к ситуации), что в самый пик кризиса наиболее реагируемой на изменения частью экономики является малый бизнес. И именно он способен оживить в быстрые сроки такую заветную социальную стабильность и доверие народа.

И нельзя сказать, что после каждого переломного момента (кризиса) всё начинается сначала, поскольку мы всё же движемся не по кругу (хотя иногда и похожи на белку в колесе), а по восходящей спирали. И хочется верить, что она похожа на спираль ДНК, состоящую из двух столбов: разума и полезности, ибо разум без осознания полезности часто приводит к разрушению. В то же время полезность без разума не приводит к желанному развитию.

События последних лет ярко иллюстрируют смену парадигмы личности, её отношения к родине, к успеху, как внешнему проявлению результатов жизнедеятельности.

Обратимся к базовым понятиям. Определений, конечно же, много. Т. Ф. Ефремова определяет **личность** как совокупность свойств, присущих определенному человеку и составляющих его индивидуальность, С. И. Ожегов говорит, что это человек как носитель каких-нибудь свойств, в энциклопедическом словаре читаем, что это человек как субъект отношений и сознательной деятельности. **Эффéкт** – исполнение, действие. Эффективная – дающая определенный эффект, действенный результат. Таким образом, **личная эффéктивность** – это способность человека достигать результатов в важной для него деятельности, раскрывающей его индивидуальность.

Насколько полезен такой человек организации, обществу, нации? На 300%? А если его интересы лежат вне плоскости интересов человечества?

В теории есть множество различных сравнений и аллегорий: с человеком (даже с его жизненно важными органами) сравнивают государство, организацию, жизненный цикл товара также схож с линией жизненного пути человека.

Многое может меняться, особенно во внешнем проявлении, но глубинная суть остаётся. Классик современного менеджмента Питер Друкер говорил, что результаты деятельности любой организации лежат за пределами этой организации. Если и здесь провести параллель, то можно с уверенностью утверждать, что результат деятельности любого человека лежит за пределами

самого человека, а, следовательно, успех индивида лежит в плоскости **пользы обществу**.

В корне всех процессов лежат действия личности. В русле современных тенденций человек должен получать удовольствие от своей жизнедеятельности, а оно возможно лишь при наличии желания. И тогда вот что получаем (рис. 1):

<i>Действия</i>	Есть	Белка в колесе	Победитель
	Нет	Зритель	Мечтатель
		Нет	Есть
Желания (цели, мечты)			

Рис. 1. Классификация личности по характеристике «действия-желания» (авторская разработка)

«**Зритель**» – тот, кто плывёт по течению, не предпринимая никаких действий по собственному желанию. Он просто ходит на работу, чаще всего возмущаясь условиями работы, зарплатой и руководством. «**Белка в колесе**» – действий много, но они не подчинены какой-либо конкретной цели, их девиз: «Бери больше, кидай дальше, может, куда-нибудь и попадёшь». В хорошем коллективе их около 50 %. «**Мечтатель**» – категория людей для работодателя самая опасная, поскольку они живут будущим, в своих «воздушных замках», а если реальность кардинально отличается, то часто впадают в депрессию. «**Победитель**» – этим всё сказано. Есть чёткая цель, которой подчинены все действия. Их мало в организации. Однако здесь нужно иметь в виду, что насколько они хороши для организации в целом, настолько же могут быть опасны для руководителя в частности, если руководитель окажется слабее такого подчинённого.

Необходимо отметить масштабы исследования. Есть уровень всей организации (государства, нации), а есть уровень подразделения и конкретного рабочего места. Как вывод, есть «**Победитель стратегический**» (top-уровень

организации, страны), а есть «Победитель оперативный» – на конкретном рабочем месте.

Естественно, наиболее высокая личная эффективность у «Победителя». И разумный руководитель должен стремиться к увеличению удельного веса «Победителей оперативных» в своём окружении. С самыми минимальными затратами ресурсов это возможно за счёт «Белок в колесе».

Именно таким образом мы можем увеличить эффективность личности и, как следствие, эффективность организации, государства, нации, что сделает нас более успешными.

Что же такое успех? **Успех** — достижение поставленных целей в задуманном деле, положительный результат чего-либо, общественное признание чего-либо или кого-либо. Его проявления есть внутренние и внешние, есть успех Души и успех Эго. И именно потому, что он такой многогранный, его очень сложно описать однозначно. Для кого-то это гармония в семье, для кого-то это карьера. Кто-то измеряет его только финансовой стороной, а кто-то состоянием счастья в данный конкретный момент. В любом случае успех лежит за пределами зоны комфорта. Зона комфорта – это грань жизненного пространства, в которой мы ощущаем относительный психологический комфорт.

Главная отличительная особенность человека – потребность в общении. Сферу общения условно можно разделить на три уровня: сфера личного общения (до пяти человек), периодического (друзья, коллеги) и эпизодического (рис. 2). Зону комфорта также можем разделить на три сферы: сфера нынешнего комфорта, сфера риска и сфера возможностей (рис. 3). И если применить метод наложения, то получим достаточно интересные результаты.

Если успех лежит за пределами нынешней зоны комфорта, то его нужно искать в сфере периодического и эпизодического общения. Вот почему «нет пророка в своём Отечестве». И обратите внимание, эти схемы применимы как для отдельной личности, так и для государства, нации.

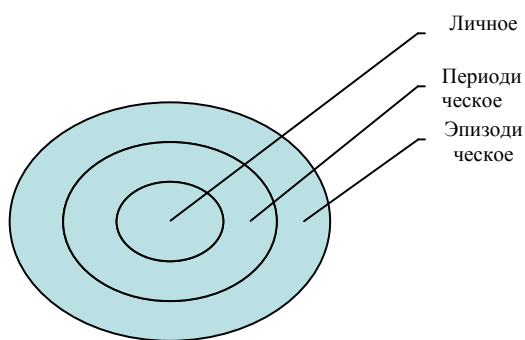


Рис. 2. Сфера общения

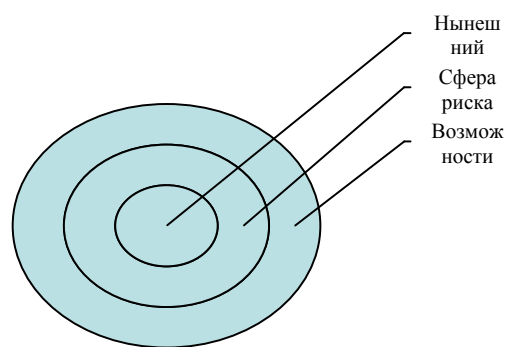


Рис. 3. Зона комфорта

Антон Павлович Чехов говорил: «Мы есть то, во что мы верим». А вера – признание чего-либо истинным. **Истина** – согласие интеллекта с реальной вещью или соответствие ей (Аристотель).

Как меняется сознание нации в нынешней турбулентной среде? Что на него влияет? Можно ли его измерить и нужно ли это делать?

Существует два основных подхода к пониманию нации: как политической общности граждан определенного государства и как этнической общности (формой существования одного либо нескольких совместно проживающих этносов) с единым языком и самосознанием.

Этнос (греч. народ) – исторически сложившаяся устойчивая совокупность людей, объединённых общими объективными либо субъективными признаками, в т. ч. происхождением, языком, культурой, территорией проживания, самосознанием и др. **Сознание** (от лат. cum scientia – со знанием) – ощущение каждым человеком своего существования и своих поступков. Быть сознательным – значит действовать со знанием того, что мы действуем, жить со знанием того, что существуем.

Национальное сознание – сложная совокупность социальных, политических, экономических, нравственных, эстетических, философских, религиозных и др. взглядов и убеждений, характеризующих определенный

уровень духовного развития нации. Национальное сознание является продуктом длительного исторического развития этнической общности.

Перфекционизм – частый наш спутник: вреден он или полезен?



Жила-была девочка. Родилась она в замечательной семье школьных учителей третьей дочерью. И шла по жизни она с широко открытыми карими глазами, сердцем и душой, радуясь каждой прожитой минуте. С самых малых лет пробовала свои силы в разных направлениях: работала и с животными, и в колхозном саду ☺, играла на скрипке и фортепиано, хорошо училась и была общественной активисткой (председатель Совета дружины, комсорг школы). Жизнь казалась ей полной надежд, свершений и праздников. Глядя на неё, всем казалось, что у столь активного, беззаботного и радостного ребёнка будущее будет просто устанным радужными событиями. Так оно и было... со стороны. А на самом деле каждый свой поступок, каждое действие она сопоставляла со словами: *«А что обо мне подумают? А что обо мне скажут? Как это будет выглядеть со стороны?»* А поскольку была очень ответственной, то пыталась доводить всё до совершенства. Говоря современным языком, страдала перфекционизмом.

Да, внешне всё отлично! Более того, она сама до энного количества лет даже не догадывалась, что она – «неуверенный в себе головастик»☺. Смешно. Но...

Кто-то, может, даже спросит: «Ну, раз всё хорошо, то зачем себя ”грузить” – уверенный ты в себе человек или нет?» Кому и зачем это нужно? Самоедство, самоанализ, самокритика??? Живи и радуйся!!!

Можно согласиться. Но в какой-то момент приходит желание разобраться, почему всё же не всё так, как хочется, как мечтается??? И в поисках ответа на этот вопрос как раз и приходишь к таким вот «раскопкам».

Но! Если ты знаешь врага в лицо, ты уже на полпути к победе!!! К победе над собой, своими страхами и сомнениями! А это значит, что всё в твоих руках! Сейчас, с высоты лет, опыта и понимания, когда ты осознаёшь, что весь мир – это иллюзия (более того, у каждого своя), хочется крикнуть: жить нужно в любви и согласии с самим собой! Прежде всего. И тогда мир будет любить тебя.

Сегодня, благодаря невероятному количеству доступной информации, уже ни для кого не секрет, что мы живём в многогранном мире, имеющем голографическое измерение. А что это значит для нас? То, что многие истины уже опровергнуты, то, что многие годы считалось правильным, оказалось далёким от правды... Что мир наш – наша иллюзия. Есть просто «коллективный разум», который мы создали, в котором живём, которому подчиняемся по собственной воле. Мы стремимся всё измерить и всё назвать «своим именем», всему дать определения и ограничения. С одной стороны, со стороны общества, это есть оптимизация, т. е. чтобы все говорили и понимали друг друга, но с другой стороны, со стороны личности, это есть ограничение свободы.

Так как же быть? Чему же верить? Ответ однозначный – себе, своей интуиции! Но я уже слышу возражения: как же отличить, где коллективный разум, а где мой? Если меня всю жизнь учили: стой там, иди сюда, это нельзя, то не трогай и т. д. и т. п. Многие рамки уже стали родными! А о какой интуиции идёт речь? Как её услышать???

КАК найти свою уникальность?

Каждый из нас уникален. В этом сомнений нет.

Вот только КАК найти свою уникальность? И здесь возникают вопросы. Много вопросов. Часть из них так и не находит ответов. Хотя кто-то, может, и не ищет ответы на эти вопросы. Это выбор каждого. Искать или не искать. А вот такая жизнеутверждающая фраза «Ты сможешь!» иногда может вызывать даже раздражение... поскольку не понимаешь: *что же сможешь?*

Если у тебя возникают такие вопросы, то ты находишься в правильном месте.

Талант живет в каждом. Пение, рисование, лепка, уникальная гибкость, молниеносные подсчеты в уме, способность распознавать сотни сортов вин, умение находить общий язык с животными. Во всех сферах человеческой деятельности мы встречаем людей, у которых есть тяга, предрасположенность, ПРИЗВАНИЕ к чему-то конкретному.

Каждому из нас с рождения дается ключик, главное – выбрать из сотен дверей именно ту, которую он откроет.

Но выйти на правильную дорогу – ещё не значит прийти к цели.

«Холодным январским утром на станции метро Вашингтона расположился мужчина и стал играть на скрипке... На протяжении 45 минут он сыграл шесть произведений. За это время, так как был час пик, мимо него прошло более тысячи человек, большинство из которых направлялись на работу. За 45 минут игры только шесть человек ненадолго остановились и послушали, ещё 20, не останавливаясь, бросили деньги. Заработок музыканта составил \$32.

Никто из прохожих не знал, что скрипачом был Джошуа Белл – один из лучших музыкантов в мире. Играл он одни из самых сложных произведений, когда-либо написанных, а инструментом служила скрипка Страдивари,

стоимостью \$3,5 миллиона. За два дня перед выступлением в метро на его концерте в Бостоне, где средняя стоимость билета составляла \$100, был аншлаг.



Играя возле станции метро, Джошуа реализовывал свой талант, исполнял свое предназначение – нес людям музыку. *Вряд ли он получал от этого выступления меньше удовольствия, чем от концерта в Бостоне.* Но если представить, что так продолжалось бы изо дня в день, надолго его хватило бы? Был бы он счастлив и успешен, оставшись всего лишь уличным музыкантом?

Судя по тому, что этот эксперимент больше не повторялся, Белл решил – **НЕТ.**

Все люди в чем-то талантливы. Но успешными становятся только те, кто находят своему таланту **востребованное обществом применение.**

Никогда не поздно найти свое призвание и начать зарабатывать на нем деньги. Главное при этом – быть полезным обществу.

Предлагаю рассмотреть **полезность** в стратегическом измерении.

«...и превратилась из лягушки в Царевну...»

«...и превратился из гадкого утёнка и прекрасного Лебедя...»

Сколько раз ты читал подобное? Знакомые сказки, ведь так?

Можно сказать, что нечто подобное пережила и я. Работая по одной из методик над своими убеждениями, со мной начало происходить что-то похожее на такую же сказку. Я осознала истинную причину состояния дел!!! По крайней мере относительно себя, так это точно. Но уверена, что ты увидишь кое-что полезное и для себя.

Особенно меня поймёт тот, кому знакома наша славянская привычка «прибедняться». Чем она продиктована? Страхом!!! Страхом, что будут завидовать. А потом ещё сглазят, чего-доброго☺. Лучше – не высывайся, будь как все, как толпа. Будь серой мышью!!!

Приходилось ли тебе испытывать стыд, неловкость, когда тебя хвалили, высказывали признание? Если «да», то тебе сюда, в «стаю серых мышей»...

Посмотри на мир
вокруг.

Да, мышь не виновата,
что она ею родилась. И орёл
не виноват, что родился
орлом! И лев, и дельфин, и...

У животных уже в генах
заложен шаблон поведения.

Нам несколько сложнее, ведь внешне мы все одинаковы, и общество пытается нас «подогнать» под свои шаблоны поведения. И у него есть на это причины – управлять нами. Но если ты родился птицей, а тебе одели костюм мыши – тебе ВСЮ жизнь будет не комфортно! **Не комфортно спать** (не в тех местах), **есть** (не то, что требуется). **Не комфортно жить!!!**

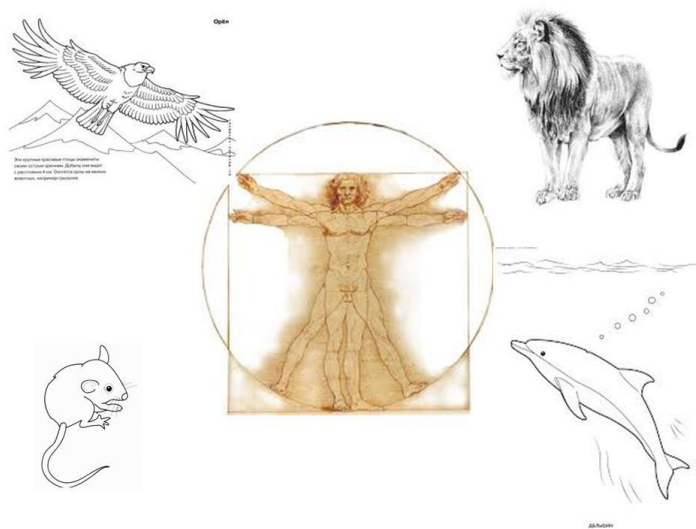
Сними с себя чужую маску и костюм! Ведь они же жмут!!!

Найди своё!

Не твоя вина, что ты рождён быть другим!

Но твоя вина будет, если ты не разберёшься, кем же ты рождён!!!

Для того чтобы разобраться в этом, существует множество методик. Воспользуемся одной из них и определим.



Что мотивирует именно тебя? Что способно поднять тебя с любимого дивана?



Посмотрим на наши достижения и результаты через призму мотивации, т. е. дадим ответ на действительно важный для каждого вопрос: «А что же мотивирует именно меня к достижениям? Что является моим личным двигателем-толкателем от любимого дивана?»

Нам кажется, что мы не всегда знаем механизм достижения своих же целей. Кто-то скажет: «У меня успех и самореализация», кто-то: «У меня деньги», кто-то: «У меня семья и помощь родителям...» В целом это правда, но... не всегда.

Чаще это то, что мы хотим выдать за правду.

У меня есть хорошая новость. Есть проверенный механизм для поиска ТВОЕЙ истинной мотивации.

Для того чтобы воспользоваться этим инструментом, тебе нужны бумага и ручка (карандаш)☺.

Этот авторский инструмент состоит из нескольких простых шагов.

Шаг 1. Вспомни, сколько тебе лет.

Если до 25, тогда количество лет делим на 3, и для тебя именно это количество лет будем брать для анализа (например: $21:3=7$).

Если от 25 – просто берём последние 10 лет твоей жизни.

Шаг 2. На листе бумаги сверху вниз пишем необходимое количество лет.

Например: Сегодня на дворе 2016 год, но он ещё не закончился. Тогда пишем в столбик 2015, 2014... и так до 2006 года, минимум.

Шаг 3. В каждом году нужно вспомнить какое-то событие. Памятное. Оно может быть позитивным, может – не очень. Но для тебя оно важное. Запиши это событие напротив года. Может, у тебя их даже несколько. Главное, чтобы на каждый год что-то вспомнилось.

Шаг 4. Когда по всем годам есть запись, посмотри внимательно на все твои события и выдели из них только **ТРИ САМЫХ** важных для тебя, которые зависели только от тебя. Для того чтобы шаг 4 был правдивым, необходимо полностью выполнить шаг 3.

Шаг 5. Выпиши эти три события в столбик ниже. И напротив каждого события необходимо дать **ЧЕСТНЫХ** два ответа:

«Что предшествовало принятию решения данного вопроса?» и

«Как ты для себя формулировал эту цель?»

шаг 6. *Похвали себя* за то, что ты не профилонил, а выполнил эти 5 шагов! Это важно!

В результате мы получили то, что искали.

Поскольку ответ на вопрос «Что предшествовало принятию решения данного вопроса?» – это и есть **твой личный истинный мотиватор!!!** Уверена, что твоё открытие сейчас несколько отличается от предыдущих твоих мыслей на тему твоей мотивации.

А ответ на вопрос «Как я для себя формулировал эту цель?» – это **БОНУС** для тебя, т. е. ты теперь знаешь ту заветную **волшебную фразу**, с помощью которой можешь достигать свои цели.

Только помни: мечта и цель – это совершенно разные вещи! Мечта остаётся мечтой, а цель – достигается. Но мечта мгновенно превращается в цель, как только возле неё ты поставишь дату её достижения.

Для более эффективной работы – заполни эту таблицу:

Года	Событие	Что предшествовало принятию решения данного вопроса?	Как я для себя формулировал эту цель?
2016			
2015			
2014			
2013			
2012			
2011			
2010			
2009			
2008			
2007			
2006			
		Твой истинный мотиватор	Твоя волшебная фраза

Стратегия 2: имидж лидера

Я внешний и Я внутренний

Часто мы живём «ожиданием праздника», вот ещё чуть-чуть – и будет мне счастье... что-то должно ещё произойти, чего-то не хватает, а в результате – забываем ценить настоящий момент, а ведь вот он! И улыбка на устах – ведь она только сейчас настоящая, а через секунду – она уже в прошлом! Ог Мандино в своей книге писал: «Ведь счастье не зерно, чтобы в амбарах хранить его, и не вино, чтобы держать его в кувшинах. Его нужно сеять и собирать в один и тот же день».

На сегодняшний день написана масса книг и публикаций на тему смысла жизни, но до сих пор каждый из нас в его поиске. Помните известную фразу Сергея Бодрова из фильма: «В чём правда, брат?» Так это тоже о том же.

Жизнь наполнена мелочами и, более того, именно из них и состоит. А мы порой так спешим в неизвестном направлении, что их и не замечаем.

Когда тебе исполняется 20... 30... 40 лет, ты думаешь: вот, полжизни прошло, ☺ и что ты из себя представляешь? Юрий Лоза когда-то пел:

Мне уже многое поздно,
Мне уже многим не стать,
И к удивительным звездам
Мне никогда не слетать.

Многое не повторится,
Многое будет не так,
Вот мне и стало за тридцать –
Самое время мечтать...

И сразу же хочется вспомнить: а что хорошее всё же произошло в жизни, кому помог, чем запомнился людям, которых любишь?

И приходишь к выводу, что на самом деле тайна праздника жизни проста: живи настоящим, будь искренне счастлив и твори добро. Всё ☺ .

Так что же и как нужно делать, чтобы выжить и ЖИТЬ в современном мире?

Известно, что уровень профессионализма влияет на успех. Нужно быть профи, но 65 % успеха зависит от несколько других факторов...

От чего же?

1. Насколько ты человек (т. е. любишь ли ты людей).
2. Хотят ли тебя люди видеть, слышать, говорить с тобой и т. д.

Почему это важно?

Хотя мир и становится компьютеризированным, а мы интернет-зависимыми, всё же мы «гомосапиенсы» ☺ и общаться нам нужно с такими же, как и мы.

Хочешь стать успешным – стань заметным! Только заметным тем людям и в тех местах, где ты хочешь быть успешным.

И вот первый вывод: себя нужно проявить и позиционировать. А как?

Есть много вариантов. Но один из них – быть в нужном месте и с нужными людьми. Как туда попасть? А нужно всегда быть готовым к такой встрече. Она может произойти хоть сейчас. Представь: открываются двери и... вот они, те, кто уже успешны и для тебя авторитетны, они идут к тебе, улыбаются, протягивают руку поздороваться...

А теперь ответь себе на вопрос: прямо сейчас твой внешний вид готов тебя представить нужным людям в нужном свете? Если да, то браво! А если нет, то... просто сделай вывод – КАК должен выглядеть человек успеха? Примерь мысленно этот «прикид» на себя. Не жмёт? ☺

Здесь уместно будет провести аналогию с одной зарисовкой: Если в город приезжает цирк и будет висеть афиша: «В субботу будет представление» – это

реклама. А если прикрепить афишу на спину слона и провести его по городу – это продвижение (промоушен), т. е. стимулирование сбыта. Если же слон прошёлся по любимой клумбе с цветами нашего мэра, и об этом все говорят, то это получение популярности (паблисити). И если после этого ещё повезёт достичь согласия с мэром и он улыбнётся этой ситуации, то это уже PR (паблик рилейшнз), т. е. создание хороших связей с общественностью☺. Таким образом, нужно находить выход из любой ситуации и позиционировать себя так, как тебе это выгодно!

Вывод второй: как ты говоришь.

Какие слова, каким тоном и с какими интонациями.

Ораторское искусство в последнее время ассоциируется многими уже почти как актёрское мастерство. Но это не совсем так. Хоть жизнь – театр и все мы в нём актёры, «переиграть» порой хуже, чем «недоиграть».

Вывод третий: знать, зачем ты это говоришь.

Порой самый сложный. ☺

В идеале – разговор должен быть подчинён твоим целям. Ведь пустословие вредно во всех пониманиях.

Ну вот, круг замкнулся, и началось всё снова!

У каждого человека наступает этап в жизни, когда он невольно задается вопросом: «Неужели это действительно всё?» Особенно сложным этот вопрос является для людей, преуспевших в жизни, ведь они обрели, во всяком случае чисто внешне, всё, чего хотели, достигли всего, что рисовали в своём воображении. Но, достигнув цели, они испытывают внутреннюю опустошенность, глубокую неудовлетворенность. Они ориентировались на внешние атрибуты, возможно, позволяли другим определять для себя цели, работали не покладая рук, чтобы чего-то достичь. При этом они принесли в жертву важные для себя жизненные ценности, смысл своей жизни. Вот почему, несмотря на внешнее преуспевание, остаётся чувство неудовлетворенности.

Задай себе следующие вопросы (и задавай их постоянно до тех пор, пока не будешь иметь ясные ответы):

- *Что для меня ценно?*
- *Что по-настоящему важно?*
- *Что придаёт моей жизни ценность?*
- *Что наполняет мою жизнь смыслом?*

Это тоже можно оформить в виде таблицы.

Определи для себя, в чем заключается смысл твоей жизни! Осознай, какие ценности важны именно для тебя! Если ты этого не знаешь, то ты всего лишь зритель в театре жизни. Человек, который живет бездумно, не несёт ответственности за свою жизнь, сам позволяет обстоятельствам и случайностям определять её. Такая жизнь пуста и бессодержательна. Только когда жизнь обретает смысл, она становится ценной и для нас самих, и для окружающих нас людей. Человек становится кем-то только благодаря задаче, которую он воспринимает как свою. Человек имеет счастливую возможность самостоятельно определять свою значимость при помощи значимости целей, которые он ставит перед собой. Это имеет и ещё один, чрезвычайно важный, аспект. По мере осуществления его целей развивается, совершенствуется и обретает зрелость его личность.

Однако мы никогда не перерастём потребности в УЧИТЕЛЕ. Это стоит помнить, и не надо этого стесняться. Это очень важно!

Нашу жизнь определяет система ценностей, которая в итоге является самым мощным мотиватором. Сделай табличку из двух столбиков и пяти строк. В первом столбце напиши имена пяти исторических личностей (живущих рядом тоже можно вспомнить), к которым ты испытываешь глубокое уважение. Во втором напиши, почему так ценишь этих людей (какая их черта или способность так вдохновляют тебя)?

Люди – пример для подражания	Их черта или особенность

Повесь этот листок над своим рабочим столом или в другом месте, на которое часто бросаешь взгляд.

В результате этого упражнения ты получаешь бонус – свой портрет☺. Правый (т. е. второй) столбик – это ты, твой идеал! Нравится?

Система ценностей влияет на всю жизнь, на каждую её сферу. Возможно, ты даже не отдаешь себе отчета в том, насколько система ценностей определяет нашу жизнь. Возможно, значение некоторых жизненных ценностей ты даже не осознаёшь, поскольку перенял(а) их от своих родителей, учителей и т. п. Проанализируй систему ценностей, имеющих для тебя первостепенное значение. Уясни для себя, какие жизненные ценности определяют твои действия и при необходимости внеси определенные изменения, если выяснишь, что придавал(а) значение тому, что теперь для тебя уже несущественно.

Соответствует ли система ценностей твоим пристрастиям, способностям, желаниям?

Каждый из нас уже имеет определённый жизненный опыт и достижения. И это касается различных отраслей.

- *Что ты умеешь?*
- *Каким образом эти умения стали твоими?*
- *Что ты умеешь делать лучше всего?*
- *В какой области имеешь наилучшие результаты?*

Может, ты достиг(ла) своих успехов благодаря методу «проб и ошибок»? Но есть лучший способ – учиться на чужих успехах! И он гораздо

эффективнее! А приводят ли эти знания и умения к тем результатам, которые ты хочешь? Если нет, то нужно вернуться к списку целей.

Прислушайся к своему внутреннему голосу. Если твоя система ценностей полностью соответствует твоим мыслям, действиям, ощущениям, значит, она адекватна твоей человеческой сути. Значит, ты обладаешь внутренней гармонией. И это становится дополнительным источником вдохновения и, соответственно, мотивации. В поле излучения твоей энергии, исходящей от твоей личности, попадают окружающие тебя люди – твои сотрудники, коллеги и клиенты. Ты завораживаешь их, потому что веришь в то, чем живёшь. Круг опять замыкается.

Живи в согласии с собой, со своими принципами. И тогда тебе не нужно будет задумываться над такими вопросами:

- А что обо мне думают?

Или

- А что обо мне будут говорить?

Разреши задать тебе один вопрос. Когда последний раз ты говорил(а) о любви своим родителям? Даже если тебе кажется, что они совершили много ошибок, они всё равно любят тебя больше всего на свете. Ты ведь имеешь право на ошибку? А почему ты их лишаешь этого права? Они ведь такие же люди! Научись **ПРОЩАТЬ**, это самая великая способность Человека. И помни о правиле «бумеранга» – что посылаешь, то и получаешь в ответ... Это первый пункт Золотого правила жизни.

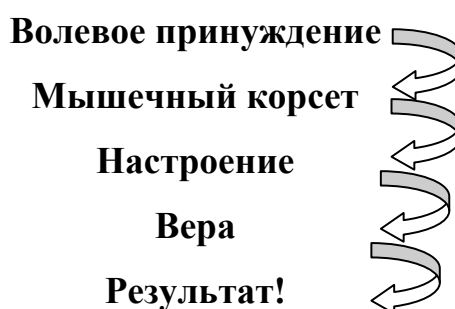
Думай и думай как можно чаще, **это же бесплатно для тебя!**

Мысль всегда материальна!

А сейчас ты готов к чуду? Тогда осуществим абсолютно нелогичный подход. Принимаем «мышечный корсет», т. е. выпрямляем спину, распрямляем плечи и улыбаемся. Представь себя «царственной особой», т. е. представь на своей голове корону (даже если ты сейчас в джинсах, просто «царственная особа» вышла на прогулку) и с этой мыслью попробуй пройтись по

магазинам, увидишь интереснейший результат... Другими словами, СОЗНАТЕЛЬНО создаём осанку и мимику ПОБЕДИТЕЛЯ! Теперь искусственно вызываем внутреннее состояние радости. Далее формируем мысленный образ СЕБЯ и усилием воли заставляем себя поверить в успех. При таком поведении результат сам собой, даже не спрашивая твоего разрешения, всегда будет при тебе!

М. Норбеков предложил примерный алгоритм действий человека, который обречён на успех:



Принцип быть, делать, иметь

Когда мы думаем о целях, прежде всего вырисовывается картинка: если бы у меня были деньги, то я бы **имел(а)** то, что мне нравится, а если бы я имел(а) то, что мне нравится, то **делал(а) бы** то, что мне нравится, ну и в конце концов я бы **был(а)** тем, кем хочется. А на самом деле в жизни происходит всё с точностью наоборот: сначала СТАНЬ тем, кем ты хочешь, затем ДЕЛАЙ то, что, по твоему мнению, должен делать такой человек, ну а ИМЕТЬ в таком случае придёт само собой, т. е. нужно все свои мысли подчинить схеме:

БЫТЬ \implies **ДЕЛАТЬ** \implies **ИМЕТЬ**

Вот так и никак не иначе. Знаешь, что мы сделали за время, проведённое вместе? Ты познакомился (познакомилась) с собой!

А теперь ещё один бонус! Рецепт «энтузиазма» № 1: каждый твой день – новая страница в собственной книге жизни. Представь для себя каждый

новый день – как новое знакомство. Ведь знакомясь с человеком сегодня, крайне мало людей вспоминают о его прошлом. Об этом можно лишь догадываться и предполагать, исходя из его речи, осанки, взгляда... Задумайся над этим. Я говорю не о тех случаях, когда нам представляют кого-то, рассказывая о его результатах и заслугах, а когда мы сами знакомимся.

Именно поэтому так важно, чтобы процесс твоего развития, постановки целей и их достижения был постоянным, поскольку движение – залог успеха! **«Ничто не вянет так быстро, как лавровый венок прошлого успеха»**. Это же подтверждает и Метафизический Закон Постоянного Роста, который гласит, что если ты остановился – ты начинаешь гнить (о нём мы ещё будем говорить позже).

Верю, что лист с успехами будет значительно шире, нежели с неудачами. В идеале этот список должен быть равен количеству лет сейчас минус 10 (если тебе более 40, тогда можно вычесть 20). Так что за работу, в поиск своих волшебных таблеток!

Всё вышеизложенное, базируется ещё и на метафизических законах.

Метафизический Закон Человеческого Излучения, который гласит, что каждый человек представляет собой мощный источник энергии, который излучает карму мыслей и чувств, эмоций или вибраций.

Этот закон учит нас, что, излучая уникальную энергию, мы привлекаем в наши жизни тех людей и обстоятельства, которые соответствуют нашим же собственным мыслям. Мы притягиваем к себе такую энергию, какую сами излучаем, будь она положительная или отрицательная. **Люди с похожим мировоззрением тянутся друг к другу.**

Скорее всего, твои близкие друзья думают так же, как ты. Да они и стали твоими близкими друзьями только согласно метафизическому закону человеческого излучения.

Мы – то, о чём думаем

В течение многих лет мы слышали о том, что мы есть то, что мы едим. Это верно. Но знаешь ли ты, что **ты становишься тем, о чём всё время думаешь?** Есть ещё и другой принцип, управляющий нашей жизнью: то, что мы излучаем, то мы и получаем. Иначе говоря, человек притягивает в свою жизнь то, о чём он постоянно думает. Найди того, кто страстно поглощён верой или идеей, кто живёт, дышит, и питается определенной идеей, и это будет тот человек, в жизни которого эти предубеждения становятся действительностью. Имея на вооружении этот Метафизический Закон Притяжения, ты, очевидно, захочешь быть очень уверенным и оптимистично настроенным на будущее, и так ты привлечёшь соответствующие события в свою жизнь. Это – намного больше, чем просто «положительные мысли», хотя, конечно же, нет ничего плохого в положительном мышлении.

Визуализация успеха – это процесс, который изменяет наши жизни, создавая в наших умах образы, которые в конечном счете становятся действительностью.

Метафизический Закон Самоопределения – признание роли личной ответственности. Именно ты определяешь свою судьбу и ничто и никто больше. То самоопределение, которое чувствуешь в себе, даёт силу преодолеть все препятствия, которые встречаются в жизни. Необходимо нести личную ответственность за все действия и результаты в своей жизни, стать сильным и решительным. И тогда, благодаря самоопределению, ты всегда будешь достигать свои цели.

Стратегия 3: эффективное мышление

Прими, прости и отпусти своё негативное прошлое

Как ни странно, но начать нужно именно с этого. Мы часто вспоминаем прошлое, кто-то себе даже позволяет в нём застрять, ностальгируя... Именно в прошлом мы «ищем виновных» или упиваемся прошлым счастьем. Но жизнь ведь в настоящем моменте! А наша энергия там, где наши мысли. Если мы часто вспоминаем прошлое – мы отправляем всю свою энергию туда, не оставляя ничего себе на жизнь сейчас. От этого может появиться даже депрессия в виде заболевания. Самое интересное, что здесь даже не имеет значения – о хорошем мы вспоминаем или о плохом, поскольку в первом варианте: было хорошо, а сейчас плохо; а во втором – тогда было плохо, именно потому сейчас ещё хуже... В любом случае подавленное состояние.

Как быть?

Прими, прости и отпусти своё негативное прошлое.

Что это значит? Возьми ручку и бумагу. Не ленись. ☺

Год	Событие

Нужно вытащить из памяти всё, что заставляет сожалеть о случившемся или даже просто грустить. Даже если сейчас всё хорошо, всё же есть некоторые моменты жизни, которые тянут энергию назад, и этот канал нужно перекрыть. Именно поэтому нужно выгрузить всё на бумагу в виде списка. Работать со списком будем постепенно, в один присест не получится. Как работать? Есть много разных методик.

Я предлагаю тот вариант, который проверен множество раз, и степени его эффективности можно доверять. После того как вспомнили весь негатив, выбираем любой момент (по желанию), лучше начинать с менее эмоционального, чтобы «процесс обучения» прошёл легче.

Садимся удобно, расслабляемся, закрываем глаза и вспоминаем тот момент. Вспомнив саму ситуацию (человека), нужно подумать и честно ответить себе на вопрос: какую **ПОЛЬЗУ** дала мне эта ситуация либо что же, в конце концов, нужно было мне понять благодаря ей? Урок будет найден, если отвечать честно, ведь случайностей в жизни не бывает, и судьба таким образом хотела нас чему-то научить, о чем то рассказать. Когда урок сформулирован, мысленно поблагодарим ситуацию (человека) и поблагодарим судьбу за урок. А потом скажем себе, что отпускаем эту ситуацию, и представим, как картинка, символизирующая её, растворяется или мы стираем её, как рисунок с доски, т. е. разрываем ту энергетическую связь, которая мешает сегодня созидать. Созидать то, о чём мечтается. И в завершение самое важное: нужно представить решение той ситуации в том виде, в котором хотелось бы, и наполнить теми эмоциями, о которых мечталось. Таким образом произойдёт замена картинок и на ментальном, и на эмоциональном уровнях. Эта методика называется *Практика замены картинок*.

И так проработать весь список. Сколько времени для этого нужно? У каждого индивидуально. Главное – начать. А то, что будет происходить в жизни потом, будет мотивировать побыстрее пройти весь список.

Таким образом мы очищаемся от негативного груза прошлого.

Отношения дети-родители.

К сожалению, в жизни так бывает, что у нас есть обиды на наших родителей. И именно с них нужно начинать. Поскольку без искренних взаимоотношений с родителями, построенных на безусловной любви, фортуны ждать в своей гавани не стоит. И это главное, что нужно понять, изучая первый закон личной эффективности. Кому-то повезло, и он даже не понимает, как можно не любить родителей или как можно не находить с ними общего языка. Если вы среди них, то смело переходите к изучению второго закона. А если

что-то, где-то, когда-то было, то сделайте следующее. Чистый лист бумаги разделите на две части, одна будет называться **МАМА**, а вторая **ПАПА**. И в каждый столбик напишите самые яркие позитивные моменты жизни, связанные с этими людьми. С самого детства. Чем их больше, тем лучше! Нужно найти хотя бы по семь.

Затем подводим черту и так же вспоминаем негативные моменты или обиды на самых дорогих для нас людей.

Ещё одна черта и следующий текст: *«Я принимаю, прощаю и отпускаю всё негативное прошлое, связанное с родителями, потому что я просто люблю своих МАМУ и ПАПУ и благодарю их за то, что есть я»*. На этом можно остановиться, а можно ещё продолжить столбики и записать то, за что именно любишь конкретно каждого из родителей.

В итоге должна получиться вот такая таблица:

МАМА	ПАПА
П О З И Т И В	
Н Е Г А Т И В	
<i>«Я принимаю, прощаю и отпускаю всё негативное прошлое, связанное с родителями, потому что я просто люблю своих МАМУ и ПАПУ и благодарю их за то, что есть я»</i> .	

Чаще всего такой работы (только искренней!!!) будет достаточно, чтобы отпустить прошлое. Если не получается, то нужно посмотреть глубже.

Этот пункт самый главный.

Может быть, такую же работу нужно провести с другими людьми, которые оставили след в душе (бывший любимый, любимая, коллега, сосед, а может, даже преподаватель☺).

Прими, пойми и запиши свои прошлые успехи

Здесь, на первый взгляд, несколько проще, ведь эта работа очень схожа с вышеизложенным принципом, с разницей лишь в том, что нужно вспомнить все свои прошлые успехи. Более того, чаще всего мы оцениваем масштабы своих успехов (побед) тем, чем нам пришлось пожертвовать ради их достижения. Это самоанализ, и снова-таки на бумаге. Здесь важны и даты (года). Схема работы та же: вспоминаем, извлекаем урок, благодарим и отпускаем. Если спросишь: «А зачем отпускать успехи?» Ответ вновь будет схож: «Наша энергия там, где наши мысли. А жизнь ведь в настоящем моменте! Если мы часто вспоминаем прошлое, мы отправляем всю свою энергию туда, не оставляя ничего себе на жизнь сейчас». Более того, ностальгия о прекрасных прошлых временах и успехах там часто даже более опасна, чем воспоминания о неудачах! Поскольку там ещё легче искать оправдания для своей нынешней лени.

Год	Событие

Чем ещё полезна эта работа, так это тем, что, вспоминая успехи, мы непроизвольно вспоминаем наше эмоциональное состояние. Именно наличие эмоций отличает человека от всего живого на Земле. И здесь есть хорошая новость. Мы можем использовать самую яркую эмоцию в качестве «индивидуальной таблетки» для выхода из состояния хандры или даже из депрессивного состояния. Достаточно вспомнить самый яркий момент успеха (и, главное, то эмоциональное состояние в том моменте), и настроение значительно изменится! В психологии это явление называют эмоциональные якоря. Они могут быть как положительные, так и отрицательные.

Выбор за тобой.

Поменяй свои установки

Почему не всегда всё так, как хочется?

Наверное, каждый из нас периодически задаёт себе этот вопрос.

Однозначного ответа, конечно же, нет, но кое-какие подсказки найти можно.

Мы живём по шаблону. Да-да, именно так! Какие-то шаблоны хороши – чистить зубы два раза в день, к примеру. А какие-то нам мешают. Вот только вопрос – какие? Дело в том, что не всегда всё лежит на поверхности, очень часто всё это глубоко в подсознании, родом из детства ☺ (там нельзя, туда не лезь...). Или из юности (ну куда ты лезешь? на кого ты похож?). Или из взрослости ☺ (и что ты хочешь этим доказать? и почему это лучше? какой пример ты подаёшь?).

И мы стараемся за всем успеть, иногда даже хочется всем нравиться (прежде всего самому себе) или хотя бы соответствовать ожиданиям окружающих. И именно в этот момент мы чаще всего принимаем неправильные решения!

Возьмём, к примеру, бизнес. Почему бизнес? Да просто потому, что существует достаточно распространённое мнение: стань предпринимателем (бизнесменом), и твоя жизнь сразу же изменится к лучшему. Но так ли это на самом деле? Статистика утверждает, что из ста предпринимателей свой 10-летний юбилей отметят только двое. Почему? Ведь всё так хорошо – ты сам себе начальник, сам себе режиссёр: что хочу, то и делаю, с кем хочу, с тем и общаюсь, сколько хочу, столько и получаю. Это как верхушка айсберга. Но ведь основное – под водой... Так и у нас. Я не говорю сейчас даже о налогах, проверках, инстанциях... Проблема гораздо глубже. Ведь что такое бизнес? Это деньги. Откуда они берутся в бизнесе? Из оборота. А оборот откуда? Правильно, из продаж! А теперь самое главное: ответь себе прямо сейчас, только очень честно, какие ассоциации возникли в твоей голове со словом «продажа»? **Какие вибрации пошли по телу? Какие ощущения?** Могу

предположить, что у нас сейчас образовалось две категории: те, кому до 25, и те, кто старше 25 (кто родился ещё в СССР). Это действительно имеет значение! Кто чуть старше, он воспитывался с утверждениями, что продажи, они же торговля, – это очень плохо, это обман, это спекулянты и фарцовщики (в зависимости от предмета торговли). И в большинстве случаев эти убеждения сохранились! И даже если человек с такими убеждениями решился на предпринимательскую деятельность, его ждёт провал!!! Именно он и не отметит свой 10-летний юбилей...

Достаточно часто мы слышим очень мотивирующие истории (сделай вот это, как я, – и получишь через месяц миллион; сделай вот, так как я, – и будешь ездить на собственном «мерседесе». Более того, если ты честно говоришь, что не умеешь и не любишь продавать, тебе могут даже возразить, что здесь этого не нужно делать! Только приглашай тех, кто просто будет пользоваться тем же, что и ты, и «всё будет в шоколаде»). Эти истории иногда заставляют нас выйти из зоны комфорта, и мы даже начинаем какие-то действия. Однако подтверждения этих историй на собственном опыте большинство не получает, и вновь – разочарование... То есть такие истории продвигают продажи, но не понимание и не веру в себя. Они не меняют убеждения!!! А без этих факторов любой бизнес ждёт провал.

Поищи в себе свои собственные убеждения, которые мешают тебе достичь тех изменений, о которых мечтаешь (в любых сферах жизни!). Даю подсказку: если ты ещё не там, где хочешь быть, то в тебе такие убеждения есть однозначно!!!

МОИ токсичные убеждения:

Протестируй себя: ты любитель или профи?

Вопрос, на который хочется сразу же однозначно ответить: конечно же, я профессионал! Какие сомнения? Я имею высшее образование, опыт работы более ... лет, я люблю свою работу, постоянно развиваюсь в своём направлении. Конечно же, я профи!

Но знаешь, даже всё то, что перечислено выше, совершенно не гарантирует твою принадлежность к категории профессионалов и уж тем более к профи высшей лиги.

Если обратиться к первоисточникам, то профессионал – это **человек**, сделавший определённое занятие своей **профессией**; человек, ставший в какой-либо области деятельности **специалистом**, т. е. человеком, подготовленным для работы в определённой сфере, имеющем навыки, **квалификацию**, а при необходимости – и **допуск** к выполнению обязанностей по своей специальности.

Многие путают понятие профессионала и **мастера**. Не все профессионалы могут быть мастерами своего дела, точно так же, как и Мастер в определённой области деятельности не всегда является профессионалом в той же области. Поскольку Мастер – это человек, достигший высокого искусства в своём деле, вкладывающий в свой труд смекалку, творчество, делающий предметы необычные и оригинальные; превосходно знающий своё ремесло.

Однако в современном мире есть ещё как минимум две характеристики, которые отличают эти два понятия, – это вдохновение и деньги.

Как думаешь, какое отношение они имеют к нашему вопросу?

Начнём с вдохновения. Если для выполнения очередного задания, которое касается твоей деятельности, ты ждёшь вдохновения (музы, желаний, настроения, называй это, как тебе нравится), т. е. откладываешь на последний день (если он установлен), то тебя уже вряд ли можно отнести к

профессионалам. Да, я слышу твоё возражение – если я выполняю работу с желанием, энтузиазмом, она выполняется лучше, быстрее, веселее! А теперь представь, что ты спортсмен, который поставил перед собой цель выиграть Олимпийские игры, пусть даже не эти, а следующие. Как ты думаешь, ты достигнешь цели, если... сегодня решишь отоспаться, а завтра-послезавтра позанимаешься 12 часов, а потом поедешь на море отдохнуть и снять крепатуру с мышц, а потом, через недельку отдыха, опять вернёшься к тренировкам? А потом опять поспать и т. д... Как близко ты будешь к золоту олимпиады?

Я думаю, ты понимаешь, что профессионал – это тот, кто работает системно, не дожидаясь вдохновения или хороших времён (другой политической ситуации и т. д.). Для нашего подсознания ожидание вдохновения или лучшего времени – это всего лишь ОПРАВДАНИЕ. Но оно не приносит золота и не делает нас Мастерами своего дела.

Относительно денег всё ещё более наглядно. Вновь-таки посмотри на спортсменов: у кого больше доход? В лиге профессионалов или любителей? Соответственно, если ты понимаешь ценность выполняемой тобой работы и можешь её выразить в цифрах, то ты ближе к профи, а если работу выполняешь, а оценить её для тебя сложно, то... Вывод очевиден.

Подводя итог, хочется именно сейчас подчеркнуть важность силы привычки. Да, да, именно её! Именно наличие тех или иных привычек (или их отсутствие), независимо от настроения, даёт результат – золото на Олимпиаде.

Какие же они, привычки, которые приводят к золоту Олимпиад.



Поскольку нас с тобой вряд ли можно отнести к профи в спорте, поговорим о более земных привычках.

Скажи, как начинается твоё утро?

Как ты просыпаешься и во сколько?

Практика показывает, что люди, достигшие определённых высот (будь то спорт или бизнес):

а) встают рано;

б) без будильника.

У тебя, наверное, вопрос: как можно встать рано и без будильника?

Предлагаю сначала подумать над другим: зачем встают рано?

Медики и психологи утверждают, что максимальная индивидуальная продуктивность у 90 % населения – до 11 часов дня, т. е. до этого времени можно сделать больше и с лучшим результатом. Это ответ на первый вопрос. Ну а ответ на второй более очевиден – когда просыпаешься самостоятельно, то настроение на целый день гораздо веселее!

А теперь, возвращаясь к твоему вопросу, как можно встать рано и без будильника, уже можно ответить: если есть цель, это очень просто. Главное – найти ту цель, которая способна совершить такой подвиг для тебя!

Вот мы определили *первые две привычки*, которые приводят к золоту.

О привычке чистить зубы даже говорить не будем, это аксиома. Согласись, настроение от общения с собеседником, у которого дурно пахнет изо рта, вряд ли можно отнести к категории приятных. Наша цель, чтобы нас запоминали несколько по другим факторам. Ведь так?

Нами движет наша цель. Главное – эта цель должна быть способна совершить для тебя подвиг, а значит, она должна быть большая, как слон! То есть – миссия (понимание твоего предназначения). Слон – огромное животное,

которое весит от трёх до пяти тонн. А можно ли его съесть? Конечно, предварительно разрезав на кусочки (порции). Так вот, если проводить нашу аллегорию до конца: слон – наше предназначение, то кусочки (бифштексы) – это цели на каждый день. Мы всё это знаем и понимаем, ведь так?

Но... каждый день мы бежим по кругу... Мы привыкли к той жизни, которой живём. Каждый к своей. А чаще всего наш день проходит по такому сценарию: подпрыгиваешь от противного будильника (даже если на нём стоит любимая мелодия), в сумасшедшей спешке собираешься на работу (потому что будильник был поставлен практически вплотную к выходу), в транспорте досматриваешь прерванный сон (если повезёт сесть) и работа... скучная, однотонная, хотя иногда разбавляется стрессом от начальства, и в конце дня уставший, разбитый едешь домой в том же транспорте, иногда даже с теми же попутчиками. Дома ужин на скорую руку и чуть-чуть отдыха (кто перед экраном ТВ, кто перед монитором, а кто-то, может, и с книгой). «Чуть-чуть» затягивается до часа или двух ночи, и остается лишь несколько часов на сон, который прерывается тем же противным будильником... и всё начинается сначала.

А где же золото?

При таком сценарии *оно всегда будет...* у других.

А как же я? Я ведь...

Хочешь, открою секрет?

У каждого из нас уже есть свой слон! Но кто-то его уже нашёл, и его слон весит как раз 3–5 тонн, а у кого-то это всего лишь настольная статуэтка из дерева размером со спичечный коробок. Разница в том, что статуэтка просто стоит и пылится, не вызывая никакого энтузиазма к жизни, а живой слон влечёт за собой, заставляет двигаться и расти самому. У тебя какой? Давай проверим. Заполни таблицу:

Мой список желаний

Мы живём в материальном мире, в котором свои правила, законы и ограничения. Без них нельзя, иначе просто будет хаос. Однако ограничивающие убеждения-установки наши личностные чаще нам вредят, нежели приносят пользу. Есть, конечно же, и полезные ограничения для личности: не лезть вилкой в розетку или не сушить волосы над газовой конфоркой ☺. Но это всё от закона самосохранения. Однако убеждения типа: *Я не смогу, у меня не получится, у меня нет денег, мои родители не богаты, значит, и я не буду...* относятся к токсичным, которые отравляют нашу жизнь, и с ними нужно работать. Вот только бороться с ними не стоит, проиграем. Поскольку то, с чем боремся, имеет свойство усиливаться.

Здесь есть множество различных техник, начиная от аффирмаций (сегодня всё более популярными становятся афформации), заканчивая гипнозом... Я же предлагаю более эффективную и безопасную, и гораздо более быструю во времени.

Это работа с картинками (а с ней мы уже знакомы).

Позитивное мышление – в чём же суть?



На то, как мы общаемся, какую вкладываем энергетику, влияет наша индивидуальная способность мыслить. И сейчас хочется сказать о позитивном мышлении, ведь так много о нём говорят, пишут, ведут дискуссии...

Но в чём же его суть и так ли оно нужно нам в современном мире?

А и правда, давай разберёмся!

Предлагаю сейчас рассматривать позитивное мышление как *способность (иногда даже искусство) из кислого лимона приготовить сладкий лимонад.*

Согласись, в мире есть категорические любители лимона (даже с солью!), есть любители только лимонада, а есть «всеядные».☺ Ты кто?

Предположим:

Тот, кто предпочитает лимон, – это типичный пессимист.

Только лимонад – оптимист (тот, который позитивщик).

«Всеядный» – реалист.

Слышу хор голосов: «Естественно, я реалист».

Разреши вопрос: *«А твоя уверенность в том, что ты реалист, измеряется в каком количестве процентов из 100?»*

...Мы все в этот мир пришли со своими матрицами. Так вот, хотим мы это признавать или нет, но среди нас нет реалистов. Наш мозг более чем в 80 % случаев либо пессимист, либо оптимист.

Нравится это тебе или нет. Это факт.

«Ну и ладно», – можешь ответить ты. Согласна. Это твой выбор. И его нужно уважать.

Давай посмотрим на портрет успешных людей. Среди всех прочих характеристик, как утверждает статистика, коэффициент оптимизма у людей, достигших высоких результатов в спорте или бизнесе, выше 0,6.

Это означает, что они всегда ищут выход из любой сложившейся ситуации!

Они НИКОГДА не сдаются! Это тоже элемент оптимизма.

Но если вдруг ты любитель лимона с солью, как тебе воспитать в себе позитив?

Есть масса рекомендаций. Одна из них, самая известная и широко применяемая – аффирмации (*часто повторяемые словесные формулы самовнушения, которые помогают человеку настроить свое сознание на позитивную волну*).

Не могу знать, применялись ли они тобою, но те, кто применял (и я в их числе), приходят к выводу, что они срабатывают лишь на начальном этапе, а потом...

В общем, приходит некое разочарование.

Если тебе это знакомо, то ЭВРИКА! Есть выход! Даже два (а если не знакомо, то тебе повезло вдвойне, ☺ тебе не придётся тратить время на то, что эффективно только короткое время!).

Выход 1. Заменяем утомительное повторение одних и тех же фраз на один вопрос, т. е. вместо того, что ты твердишь себе 100 раз на день: «*Я получаю новую, интересную, высокооплачиваемую работу*», ты один раз задаёшь себе вопрос: «*Почему я получаю новую, интересную, высокооплачиваемую работу?*» **Чувствуешь разницу?** А твой мозг, знаешь, как чувствует! Он сразу же начинает не насмехаться над тобой (как в первом случае), а судорожно искать ответы «среди своих файлов» и находит, поверь.

Выход 2. Если вдруг кто-то извне тебе говорит какую-нибудь «лимонную» новость, попробуй ответить «Здорово!» и выдержать паузу, посмотрев при этом на лицо собеседника-лимонника, а потом продолжи: «Зато...» и постарайся найти какой-то позитив. Первое время будет непросто, но потом! Потом, даже ОЧЕНЬ скоро, ты почувствуешь разницу, проверь. И тебе это понравится. Обещаю!

Примени в своей жизни эти две идеи. Это достаточно просто и возможно. И твоя жизнь получит ещё больше воздуха в твои паруса!

Всё это напрямую связано с тем, насколько мы настойчивы в достижении своих целей. На эту тему – достижения целей – написано и снято столько материала, как ни по какой другой теме.

Многие читают, смотрят, даже внедряют в жизнь советы, но тем не менее одни и те же грабли стремятся к нам на встречу.

В чём же причина?

Чаще всего (я не буду утверждать, что всегда, но...) **причина снова-таки кроется в нашем мышлении.** Другими словами, мы делаем правильные вещи: планируем, пишем... а наш мозг не воспринимает...

Если тебе это знакомо, вот проверенный алгоритм изменения мышления **из пяти шагов**, который позволит тебе взять своё подсознание в свои **СОЮЗНИКИ** по достижению практически любых целей.

Шаг 1. «Мои мысли – мои скакуны». Знакомая фраза из песни О. Газманова и такая жизненная...

Так вот, первый шаг – останови осознанно поток этих мыслей. Сконцентрируй внимание ни на сотне скакунов, а на двух-трёх. И результат не заставит себя долго ждать.

«Быть спокойным и неподвижно переносить своё внимание с того, чего не хочешь, на то, что ХОЧЕШЬ» (фильм «Секрет»).

Шаг 2. Установи свои собственные «спам-фильтры».

Впускай в себя только ту информацию, которую считаешь нужной тебе. Вокруг столько лишнего... Один из методов, как я его называю, «Диета хороших новостей», особенно актуален в нынешнее время. Я не говорю – отрешиться от окружающего мира, просто определи свои «дозы»...

Шаг 3. Работа со страхами. И хочется, и колется, и страшно... А вдруг не получится, что тогда обо мне подумают, скажут? И т. д. и т. п. И с ними можно работать по-разному, но каждому под силу заменить, переформулировать «У меня не получится» на «А что будет, если произойдёт вот так?..»

Шаг 4. Этот пункт, я считаю, один из самых важных.

Это твое окружение. Вряд ли ты будешь спорить, что даже в твоём окружении есть люди (иногда даже очень близкие!), после общения с которыми ты чувствуешь полное опустошение, отсутствие энергии и каких-либо желаний...

Ограничь осознанно своё общение с такими людьми.

Иди туда, где успех, где мыслят и говорят о том же, чего хочешь и ты!

На практике этот пункт очень легко выполним благодаря современным технологиям. Ты не обязательно должен быть лично знаком с успешными людьми, хотя это приветствуется, главное – находиться в поле их мыслей.

Присутствие на вебинарах, онлайн-конференциях, а для начала и просто прослушивание аудио-, видеокастов тех, кто уже чего-то достиг, – твоё огромное продвижение вперёд! И твоё мышление начнёт меняться, к тебе начнут тянуться единомышленники. В данном случае **подобное притягивает подобное!** Помнишь поговорку: «Скажи, кто твой друг/враг, и я скажу, кто ты». Это из этой же оперы.

Шаг 5. Действуй! Кому нужны знания без действий? Никому.

Как получить опыт без действий? Никак.

Как отточить навык до мастерства без действий? Никак. Всё.

«Знать – ещё не означает уметь. Уметь – ещё не означает делать»

Если ты читаешь эти слова, есть надежда, что у тебя всё получится.

Вспомним ещё очень важные законы.

Метафизический Закон Непрерывного Роста показывает, что мы не можем преуспеть в жизни, если прекращаем расти умственно. Личное самоусовершенствование и рост профессионализма должны быть предметом наших бесконечных поисков. Чтобы иметь постоянный успех и процветание, мы должны всегда учиться и работать над совершенствованием.

Метафизический Закон Непрерывного Роста – это образ жизни для действительно успешных людей. Необходимо помнить, когда мы прекращаем расти, мы созрели. А когда мы созрели, мы начинаем гнить... Если мы не читаем и не изучаем что-то новое регулярно, то наш мозг отмирает. Чтобы зарабатывать больше, мы должны больше учиться. Для этого полезно создать список изобилия, чтобы видеть, куда нам расти.

Метафизический Закон Самонастроения в своей основе подразумевает, что мы являемся самыми счастливыми и ощущаем только лучшее в отношении

себя и своей работы, что мы – самонастроены в нашей профессиональной деятельности и в личной жизни.

Если мы чувствуем, что нами управляют другие или обстоятельства, не поддающиеся нашему контролю, мы начинаем чувствовать себя несчастными. Люди хотят чувствовать, что они самонастроены на работе, даже при том, что в действительности это не так.

Подростки не любят находиться под строгим контролем своих родителей. Женщины не любят быть под властью мужей и наоборот. Каждый хочет находиться под контролем своей собственной жизни. Вопрос, который мы должны сами себе задать: «Кто контролирует мою жизнь?» Чтобы быть счастливым в жизни, ответ должен быть: «Я».

Есть ещё замечательное **Правило 3 R**, которым я рекомендую руководствоваться в повседневных действиях:

1. Уважай себя (**Respect for self**).
2. Уважай других (**Respect for others**).
3. Будь в ответе за все свои поступки (**Responsibility for all your actions**).

Скажешь: «Банально». Согласна. Но работает! ☺

Управление временем (тайм-менеджмент)

Умение **управлять временем** – очень популярная тема наших дней. Людям, испытывающим потребность в информации о том, как наиболее продуктивно использовать своё время, предлагается масса различных книг, тренингов и семинаров.

Как обстоят дела у тебя? Хочешь ли ты научиться лучше управлять своим временем? Тогда необходимо понять следующее: **ЕСЛИ У ТЕБЯ НЕТ ЦЕЛЕЙ, ТО ТЫ НЕ СМОЖЕШЬ ЭФФЕКТИВНО УПРАВЛЯТЬ СВОИМ ВРЕМЕНЕМ.** Продуктивность является результатом четко сформулированных целей.

Распределение времени не является решающим фактором, если цели не запечатлены четко и наглядно в твоём сознании. Это одна из многих причин, почему написание целей на бумаге имеет столь большое значение.

Самый главный вопрос, который возникает по жизни: «Как научиться управлять временем, чтобы достичь всех целей?» Ответов может быть много, но наиболее рациональным можно считать следующий: «Организация и действия на основе приоритетов». Управление временем – это отдельная тема, но для ясности хочу представить «Матрицу управления временем» Стивена Кови

Матрица управления временем

Дела	Срочные	Несрочные
Важные	I Критические ситуации. Неотложные проблемы. Проекты с «горящим» сроком исполнения.	II Поддержание РС баланса. Создание связей. Поиск новых возможностей. Планирование. Восстановление сил.
Неважные	III Отвлечения, телефон, корреспонденция... Некоторые заседания. Предстоящие неотложные дела.	IV Мелочи, отнимающие время. Звонки. Пустая потеря времени. Праздное времяпрепровождение.

В качестве вывода: если хочешь достичь успеха, то руководствуйся II квадратом.

Обратим внимание ещё на несколько важных моментов, которые помогут быстрее выбрать верный путь.

1. Совместимость желаний

Ты определил(а) свои желания. Подумай, насколько они согласуются друг с другом. Вряд ли можно занимать пост коммерческого директора предприятия по производству сигарет и одновременно принимать участие в организации по охране здоровья. Трудно совместить работу, связанную с частыми командировками, с заботами по воспитанию детей и ведению

домашнего хозяйства. Проверь, насколько твои желания сочетаются друг с другом.

2. Необходимость считаться с другими людьми

Разумеется, твои желания не должны вредить окружающим людям или ущемлять их интересы. В противном случае последствия могут оказаться для тебя исключительно драматическими. Всё рано или поздно бумерангом возвратится к тебе!

3. Истинные желания

Проанализируй, являются ли твои желания истинными, или ты просто проявляешь повышенный интерес к тем или иным вопросам. Если ты хочешь чего-то добиться, то одного интереса недостаточно. Желание должно исходить изнутри и иметь для тебя смысл.

4. Внимание вызывает усиление

Желания всегда должны носить положительный характер. Всё, на что ты обращаешь внимание, проявляется с большей силой; всё, на что ты не обращаешь внимания, утрачивает своё значение. Поэтому лучше говорить: «У меня каждый день хорошее настроение», а не: «У меня не бывает плохого настроения» (частичка «не» теряется по дороге к подсознанию ☺).

5. Чёткое определение своих целей

Если тебя не удовлетворяет твой заработок, то формулируй свою цель не: «Я хочу больше зарабатывать», а: «Я хочу (или «Я буду») зарабатывать в год в полтора раза больше, чем сейчас». Недостаточно сказать себе: «Я хочу сделать блестящую карьеру» или: «Я хочу расти по служебной лестнице». Вырази свою цель конкретнее: «Я хочу стать генеральным директором фирмы "...» ». Твоё подсознание готово работать на тебя, но ему необходимы точные данные.

6. Шаг за шагом

Ты точно сформулировал(а) свою цель. Если речь идёт о целях, достижение которых требует длительного времени, необходимо разработать план поэтапных действий. Раздели весь путь, ведущий к достижению цели, на небольшие отрезки, установи для себя промежуточные цели, составь подробный план, в котором укажи время, необходимое для достижения каждой промежуточной цели. Поскольку, пока нет плана, это не цель, а желание!

Одной из трудностей, с которыми мы встречаемся в наш индустриальный век, является тот факт, что мы утратили наше ощущение смены сезонов. Джим Рон отмечал, что, в отличие от фермера, приоритеты которого меняются в зависимости от сезона, мы стали глухи к природному ритму жизни. В результате мы утратили баланс своих приоритетов. Хочу проиллюстрировать, что имеется в виду.

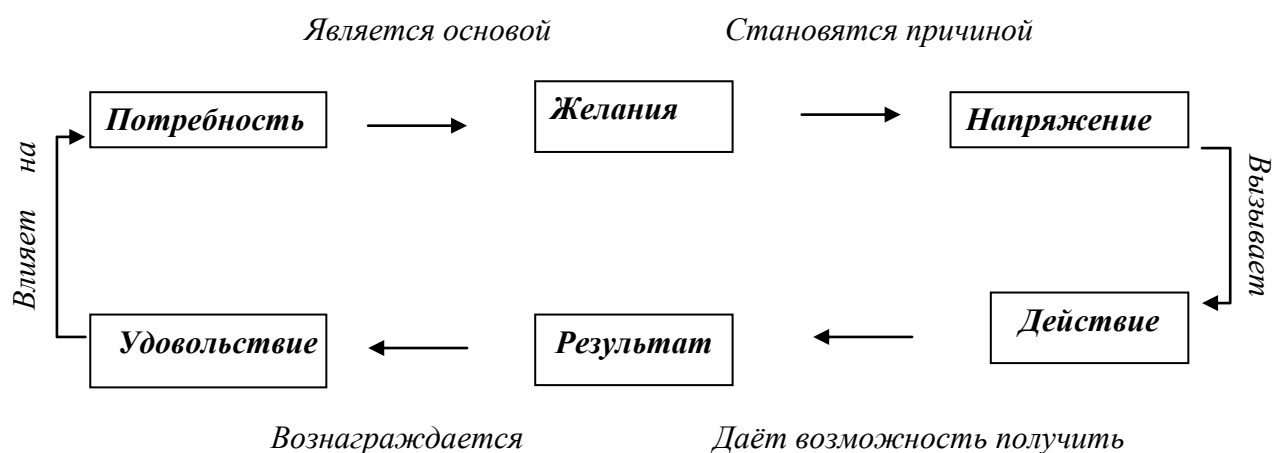
Для фермера весна – это время наиболее активных действий. Это время, когда он должен работать по двенадцать часов в сутки. Вставать перед восходом солнца и упорно трудиться, иногда далеко за полночь. Он должен обеспечить, чтобы его техника работала на полной мощности, поскольку у него есть только небольшое окно во времени, для того чтобы он успел посеять свои зерновые. Затем приходит зима, когда остаётся значительно меньше дел по поддержанию своего хозяйства.

В этом состоит определенный урок. Учись использовать сезоны жизни. Решай, когда прибавить, а когда сбавить скорость, когда воспользоваться обстоятельствами, а когда пустить всё на самотёк. Трудясь с восьми утра до пяти вечера из года в год, легко утратить природное ощущение приоритетов и циклов. Не допускай, чтобы один год незаметно переходил в другой, сливаясь, по всей видимости, в бесконечную череду дел и обязанностей. Следи за своими собственными сезонами, чтобы не упустить из вида что-либо ценное и важное.

Пока ты только думаешь, что «неплохо было бы сказать спасибо... или сделать то-то...», но ничего не делаешь, это всё только намерения, которые не способны привести к результату! Дорога в тысячу миль начинается с одного шага.

Главное – действуй! Определи самую сложную вещь для себя – и начни с неё, тогда всё будет так, как ты наметил(а).

Лишь в том случае, если цель перерастёт в потребность (ощущение, что чего-то не хватает на физическом уровне), есть шанс, что ты начнёшь действовать, поскольку:



Наш рост, движение к успеху определяют два типа опыта: **радость победы и боль потери.**

Есть ещё очень важный вопрос, который поможет в управлении своим временем: «Помогают ли мне мои теперешние друзья (подруги) расти в том направлении, которое я выбрал(а), поставив перед собой цель?» Если «да», то это здорово и я рада за тебя, но если «нет»... Ты же не допустишь, чтобы другие украли твою мечту?!!

«Время нашего пребывания на этой Земле слишком коротко, чтобы тратить его недостаточно мудро». Торо

Проводи больше времени с ПРАВИЛЬНЫМИ ЛЮДЬМИ. Кто эти правильные люди? Это зависит от твоих целей и задач. Ищи людей, которые тратят своё время, задумываясь над смыслом жизни и которые совершают большие дела благодаря дисциплине и упорству. Включи таких людей в своё общество! Это называется общение с целью и это залог рационального управления своим временем.

Стратегия 4: искусные коммуникации

Умеем ли мы общаться?



Если говорить официальным языком, то общение есть коммуникация. Гарольд Ласвелл в 1948 г. дал такое понятие коммуникациям, в котором есть: **отправитель** информации, который её кодирует (вкладывает в неё свой смысл), и есть **получатель** этой информации, который, принимая её себе, декодирует (расшифровывает так, как понял). И следует особо обратить внимание, что декодирует каждый по-своему, исходя из своего опыта, настроения и т. д., но самое главное, первую роль здесь играют чувства!!! Сначала идут чувства, а потом включается разум...

Общаться мы можем по-разному: устно и письменно, но в любом случае мы действуем как некие передатчики. Мы настраиваемся на волну собеседника и ловим волны ☺, а они включают в себя огромный спектр факторов: слова, диалект, логику построения предложений, тембр голоса, громкость, интонации, мимику, внешний вид и т. д. Да, большая часть факторов актуализируется при устном общении, но и в письменном мы стремимся задействовать как можно большее их количество.

Отдельно хотелось бы вспомнить важность внешнего вида. В подробности вдаваться не будем, но всё же. У каждого из нас с годами уже выработался свой собственный стиль одежды. Мы к нему привыкли. Это наша зона комфорта. Если твоя жизнь тебя полностью устраивает, тогда и здесь у тебя всё в порядке. Если же есть желание что-то изменить в самой жизни, то начать как раз следует со своего внешнего вида. Особенности фигуры и стоимость вещей – это очень относительные моменты. Суть в другом. Всегда

помни: твой внешний облик первый говорит о тебе!!! Ты ещё ничего не успеешь произнести, как собеседник уже считал с тебя часть информации! Вот и думай, что он считал? Те ли мысли у него возникли, которые тебе нужны? Вещи должны подчёркивать твои цели. Ты же не ходишь на пляж в классическом костюме? Тогда почему мы возмущаемся, когда, придя в офис в шортах, нас не серьёзно воспринимают? Особенно обращай на это внимание, когда ты идёшь на конкретную встречу с конкретной темой.

Независимо от формы общения, мы хотим быть услышанными, а для этого всегда нужно помнить **три ключевых фактора в общении:**

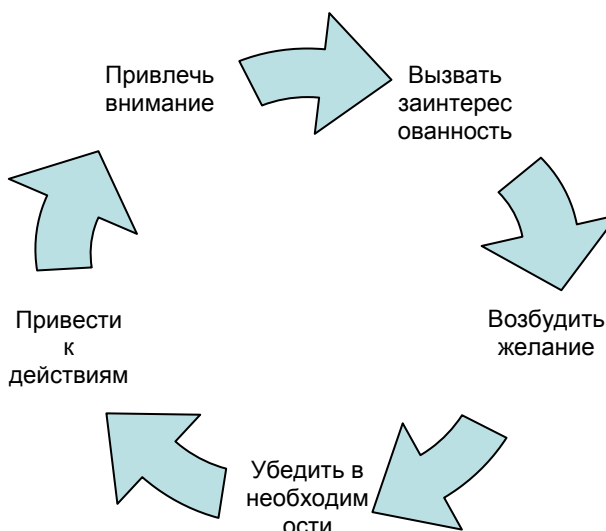
- 1. Личностная значимость сообщения.** Если сообщение касается лично нас, то % его восприятия приближается к 100.
- 2. Селективное внимание в общении.** Находясь, например, на вечеринке, мы говорим о своём, но всё слышим. Это называется «Феномен коктейля».
- 3. Селективное восприятие** (мы слышим не слова, а то, что ожидаем услышать, т. е. то, что хотим!!!), а это значит, что практически каждое слово воспринимается индивидуально!

Ещё один чрезвычайно важный факт, который необходимо осознать, если мы стремимся к эффективному общению, это **умение слушать**. Ведь слушать и слышать – это понятия очень разные! Дело в том, что мы способны воспринимать около 10000 потенциальных чувственных ощущений в секунду!!! Или 288 млн. ощущений в день. И не более 500 бит информации в секунду. А произносим мы максимум 100 слов в мин., диктор ТВ или радио может говорить до 200 слов, а воспринять мы можем до 400!!!

Вот причина, почему наш мозг «гуляет налево» во время общения. Это особенно актуально, если в твоей речи есть слова-паразиты, типа «м-м», «ну», «это самое», «короче» и т. п. Подумай, сколько раз «уйдёт налево» собеседник в процессе общения. Что он в результате поймёт?

Поэтому для эффективного общения следует применять следующий алгоритм:

- Привлечь внимание.
- Вызвать заинтересованность.
- Возбудить желание.
- Убедить в необходимости.
- Привести к действиям.



Если что-то нарушается, то результат будет другим...

Когда приходится выступать перед аудиторией с сообщением, то к маленьким секретам эффективного выступления можно отнести:

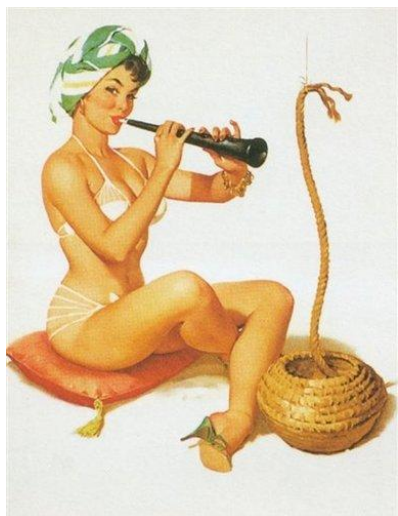
- **эффектное начало** (которое должно состоять из: комплимента, информации о теме, её объяснения; всё это должно быть адресным и с фиксацией регламента);

- **эффектное завершение** (подведение итогов, призыв к действию, вновь комплимент, броская цитата и благодарность). Вот и всё.

Да, и помни: 20 % времени презентации приносят 80 % эффекта!

Однако стоит заметить, что эффективность нашего общения во многом зависит ещё и от нашей наблюдательности. Да-да, нужно постоянно мониторить, насколько интересно собеседнику твоё сообщение. Ещё Чарльз Дарвин в своё время сказал: «*В конкурентной борьбе выигрывает не самый мудрый, а самый гибкий, который способен приспособиться к ситуации*».

Хитрость – ум – манипуляция. Что выбираешь ты?



Сколько бы нам ни было лет, все мы дети. Как минимум в душе. И до сих пор **мы любим и играем в игры**. Только разные. Кто-то в прятки, а кто-то в бизнес. Кто-то на интерес, а кто-то на жизнь (может, даже чужую...).

Предлагаю ещё одну игру: «**Ассоциации**», т. е. я предлагаю слово, а ты сразу же продолжай, как можно меньше обдумывая... Например, я говорю «Аромат», а твой ум тебе сразу предлагает вариант:

кофе (или что-то другое)... и т. д. Готов? Тогда, поехали!

«**Хитрость**» – ... (твой вариант)

«**Ум**» – ...

«**Манипуляция**» – ...

Что получилось? Есть ли повторения в твоих ассоциациях? И что это значит? Давай заглянем глубже. Для начала в любимый и всё знающий Гугл☺.

1. **Хитрость** – ловкость, лукавство, коварство, ухищрение, злоухищрение, виляние, криводушие, изворот, увёртка, уловка, обходец, приём, маневр, махинация, тактика, лазейка, предлог, софизм, плутня, проделка.

А если заглянуть в мир животных, то топовые места занимают: лисица, крыса, хамелеон, орангутанг, кукушка.

2. **Ум** – способность мышления и понимания. В истории философии – то же, что и разум, дух. В латинском языке этому понятию соответствует «интеллект».

Среди животных в топе приматы, слоны, дельфины, крысы, собаки, свиньи (именно поэтому, когда мы играли в ассоциацию, я спрашивала о возможных повторениях, т. к. видим, что у животных некоторые попадают в обе категории).

3. **Манипуляция** – ловкое управление поведением человека.

Здесь о животных не поговоришь ☺.

Поэтому вернёмся к людям. Некоторые считают «хитрость» определенным типом мышления, включающего такие понятия, как смекалка, находчивость, нестандартность мышления, смелость, наряду с обаянием. Соответственно, ум – это всеобъемлющее понятие, которое включает в себя сознание, мышление, эрудицию, эмоции...

Таким образом, «хитрость» оказывается лишь типом мышления, а мышление – это часть ума. Но является ли хитрость признаком ума? На этот вопрос, наверное, каждый ответит в меру своей хитрости и ума.

Тем не менее я все же считаю, что глупому чужда и хитрость, а значит, хитрость является признаком ума!

Однако стоит заметить, что речь не идет о хитрости во вред обществу. Разговор касается той хитрости, которая сопричастна смекалке, она помогает нам «спасти себя», а также преодолевать трудности более «оригинальным» и «кратким путем»...

А вот это письмо ты как охарактеризуешь? Хитрое, умное или манипулирующее?

«Дорогие мама и папа! С тех пор как я уехала в город, поступив в институт, я очень редко давала о себе знать. Сожалею о том, что была невнимательна, и о том, что не писала до сих пор. Я сообщу вам сейчас обо всем, что произошло, но перед тем, как вы продолжите чтение, пожалуйста, сядьте. Вы не будете читать дальше, пока не сядете, хорошо? Ну, сейчас я чувствую себя вполне сносно. Перелом черепа и сотрясение мозга, которые я получила, когда выпрыгнула из окна своего общежития в тот момент, когда оно загорелось, вскоре после моего приезда сюда, теперь почти вылечены. Провела две недели в больнице и теперь могу видеть почти нормально. Головные боли бывают только раз в день. К счастью, пожар в общежитии и мой прыжок увидел дежурный оператор газовой станции, расположенной

рядом с общежитием. Именно он позвонил в пожарный отдел и вызвал скорую помощь. Кроме того, он навещал меня в больнице, и, поскольку мне негде было жить после пожара, он был столь добр, что предложил разделить с ним его комнату.

В действительности это полуподвальная комната, но она довольно мила. Он чудесный парень, мы влюбились друг в друга и собираемся пожениться. Мы пока не назначили точную дату, но свадьба будет до того, как моя беременность станет заметной. Да, мама и папа, я беременна. Я знаю, что вы мечтаете стать бабушкой и дедушкой и что вы радушно примете ребенка и окружите его той же любовью, преданностью и нежной заботой, какими окружали меня в детстве. Причина задержки заключения нашего брака состоит в том, что мой друг подхватил незначительную инфекцию, а я неосторожно заразилась от него. Я уверена, что вы встретите моего друга с распостёртыми объятиями. И хотя он не очень образованный, зато добрый и трудолюбивый.

Теперь, после того как я сообщила о том, что случилось, хочу вам сказать, что пожара в общежитии не было, у меня не было сотрясения мозга и перелома черепа, я не была в больнице, я не беременна, я не помолвлена, я не инфицирована и у меня нет друга. Однако я получаю низкие баллы по истории и плохие оценки по химии и хочу, чтобы вы смотрели на эти оценки с мудростью и снисходительностью.

Ваша любящая дочь Катя»



А может быть, здесь просто **эгоизм**?

С давних времён человечество ведёт дискуссии на тему «эгоизма».

А что это такое? Это хорошо или плохо? К чему это может привести?

Обратившись к первоисточнику, видим, что эгоизм (от **лат.** *ego* – «я») – поведение, целиком определяемое мыслью о собственной пользе, выгоде, когда индивид ставит свои интересы выше интересов других. Другими словами – это любовь к себе...

И мы понимаем, что есть некие крайности:

- себялюбие (нарциссизм) и
- жертвоприношение (альтруизм).

А в Библии сказано «Возлюби ближнего, как самого себя»... т. е. если сам себя не любишь (не принимаешь, не понимаешь), то другого и подавно не сможешь ни полюбить, ни понять.

Так где же истина?

Восточная мудрость гласит: *«Истина лежит не в устах говорящего, а в ушах слушающего»*.

Говорить можно много и обо всём, а слышим и внемлем мы только то, что принимаем сами.

В критических ситуациях эгоизм даже необходим. Например, известное всем правило: если в момент крушения самолёта вы находитесь вместе с ребёнком, то кислородную маску прежде всего нужно надеть сначала на себя, а потом только на ребёнка. В противном случае можно не успеть спасти ни того ни другого.

В нашей жизни часто бывают ситуации, когда эгоизм нужно рассматривать просто с разных точек зрения (с разных подходов).

Представь. Март. Солнце. Тепло, но все ещё в верхней одежде. Ты садишься в маршрутку, которая на каждой остановке всё больше и больше наполняется пассажирами...

Становится душно, потом жарко, затем понимаешь, что уже вспотел... а на улице хоть и теплое солнце, но ветерок, от которого легко можно простыть...

Знакомая ситуация, правда?

Вариантов, как поступать в такой ситуации, – масса, и ты выбираешь тот, который близок тебе.

Давай рассмотрим некоторые:

1. Ты открываешь окно (люк), и свежий воздух, как ты считаешь, спасает ситуацию.

2. Ты смотришь вокруг и видишь пожилых пассажиров или пассажиров с детьми и... продолжаешь потеть дальше.

3. Ты выходишь из маршрутки и несколько остановок проходишь пешком, наслаждаясь первым весенним теплом...

Если сюда привлечь ещё и другие области наших знаний, то можем сказать, что первый вариант (открываешь окно...) характеризуется индивидуалистическим подходом к понятию эгоизм.

Второй – утилитаристический (подход, учитывающий интересы максимального количества участников).

И третий – разумный эгоизм (умение жить собственными интересами, не противореча интересам других).

Здесь можно соглашаться, можно не соглашаться, однако мы каждый раз выбираем какой-то из этих подходов. И чем чаще мы останавливаемся на одном, тем больше он нас характеризует.

И всё же, несмотря ни на что, есть одна **универсальная стратегия**.

Почему универсальная, да потому, что её можно применять во всех сферах нашей жизни.

Суть её заключается в том, что, принимая **ЛЮБОЕ** решение в жизни, нужно руководствоваться одним-единственным **правилом: «Выиграл – Выиграл».**

Это означает, что решение должно приносить пользу всем: и тебе, и другой стороне!

А если в анализе ситуации ты получаешь: «Выиграл – Проиграл», т. е. только ты в выгоде, это означает, что в тебе есть что-то от нарциссизма...

Если «Проиграл – Выиграл», значит ты принёс себя в жертву, что тоже не очень...

Ну а если «Проиграл – Проиграл», то это означает, что... нужно просто переиграть!

Применяя это правило в своей жизни, ты очень быстро обнаружишь: именно стратегия **«Выиграл – Выиграл»** приносит долговременный стратегический УСПЕХ!!!

Конфликты



Однако даже на этой почве в нашем общении возникают **конфликты**. Что это такое? Это столкновение интересов. Конфликты бывают разные – конструктивные и деструктивные, но... любой конфликт – это негатив. Хочу спросить, а нужен ли он?

Есть разнообразные стратегии решения конфликтов и выхода из них. **Но зачем выходить из конфликта, если можно в него не входить?**

Возможно ли это? Возможно, если вспомнить выражение: «Говори то, что от тебя хотят услышать». И это не желание «подлизаться», это особенности характера гомо сапиенс.

Я уже слышу несогласие. Но позволь задать вопрос: «Какие самые частые причины конфликтов известны тебе? На чём они основаны?» Чаще всего они касаются наших разногласий во взглядах и убеждениях. А как изменить твоё собственное убеждение относительно чего бы то ни было? Вот-вот. Сложно. Да и зачем? Оно ведь твоё! Нужно просто научиться понимать собеседника и проявлять эмпатию (*понимание эмоционального состояния другого человека*).

Таким образом, необходимо научиться возбуждать в себе интерес к людям!

Он на тебя кричит, а ты смотри на него, слушай, а себе задай вопрос: «Что это за человек? Что он такой маленький? Как он дошёл до такой жизни?.. Может, его пожалеть надо?»

Ну а если тебе плохо, у тебя плохое настроение, лучше воздержись от критического общения, поскольку в таком состоянии больше шансов для возникновения конфликта.

Очень хорошую тактику поведения в конфликте предлагает Ирина Хакамада, называется она «айкидо» – бесконфликтное разрешение любой ситуации! Например, он хамит, а ты: *«Да, я дурак. Но я и вчера был таким. И ведь как-то же мы понимали друг друга...»* Что было сказано? Было согласие, но и между строк его назвали таким же! И все довольны!!!

Замени в своём лексиконе «... но...» на «Согласен... Вы абсолютно правы, только есть пару замечаний...»

И увидишь мгновенные изменения!

Значимость вопроса в коммуникации



Многое из того, что тобою уже прочитано в этой книге, тебе известно, кое-что, наверняка, отличается от твоего опыта, может быть, ты мне даже не веришь и хочешь задать вопрос. Но давай сначала поговорим о месте и значении вопросов в нашем общении. В чём же суть вопроса?

Действительно, когда мы задаём вопрос, *то что хотим этим сказать?*

Что мы возражаем?

Что мы интересуемся?

Что мы хотим уточнить какие-то детали?

И почему, собственно, когда мы задаём вопрос, это так естественно, ***а когда нам задают вопрос, мы предполагаем «нападение»?***

Когда нам задают вопрос, нам кажется, что нам:

- не доверяют;

- хотят возразить;

- готовят контраргументы... и т. д.

Чаще всего вопрос воспринимается как попытка нарушить нашу зону комфорта...

Но так ли это?

Предназначение вопроса разное, но обо всём по порядку. Умелая постановка вопросов может поднять тебя на иной, более высокий уровень восприятия окружающими!

Действительно работающий рецепт найдёшь в конце этого подпункта.

Немецкий философ И. Кант писал:

«Умение ставить разумные вопросы есть уже важный и необходимый признак ума или проницательности. Если вопрос сам по себе бессмыслен и

требует бесполезных ответов, то, кроме стыда для вопрошающего, он имеет иногда ещё тот недостаток, что побуждает неосмотрительного слушателя к нелепым ответам и создаёт смешное зрелище: один (по выражению древних) доит козла, а другой держит под ним решето».

Хорошо поставленный вопрос – тот, на который участник беседы захочет ответить, сможет ответить или над которым ему захочется подумать, и он будет заинтересован.

Той или иной постановкой вопроса (его формулировкой) можно достичь самых различных **целей**:

- заинтересовать собеседника и дать ему возможность высказаться, чтобы он сам предоставил нужную вам информацию;
- активизировать партнера и от собственного монолога перейти к диалогу с ним, что более результативно при деловом общении;
- направить процесс передачи информации в русло, соответствующее вашим планам и интересам;
- перехватить и удержать инициативу в общении.

Чтобы спрашивать, необходима смелость. Ведь задавать вопросы другому — значит обнаруживать собственную позицию, делать свою систему ценностей прозрачной для другого.

Искусство убеждения состоит в том, чтобы подвести собеседника к нужному выводу, а не навязывать этот вывод силой логики, голоса или авторитета.

Следует помнить, что все мы делимся по типу восприятия информации на четыре категории:

1. Визуалы – их около 40 % (они в большей степени воспринимают через картинки и воображение).
2. Аудиалы – 20 % (больше на слух).
3. Кинестеты – около 25 % (через чувства и прикосновения).

4. Дигиталы – менее 10 % (на основе логики и цифрового материала).

В связи с этим постановка вопросов требует не только их тщательной подготовки, но и разработки их системы, **обдумывания формулировок**. Это – ключевое звено для получения информации. Именно здесь закладывается фундамент общения, его творческая направленность. При этом следует помнить, что большинство людей по многим причинам неохотно отвечают на прямые вопросы (боязнь передачи неправильных сведений, недостаточное знание предмета, деловые ограничения, сдержанность, трудности в изложении и т. п.). Поэтому сначала нужно заинтересовать собеседника, объяснить ему, что отвечать на ваши вопросы – в его интересах.

Как правило, цель диалога, который всегда строится по схеме «вопрос – ответ», сводится к анализу какой-либо проблемы. Для всестороннего, системного охвата ситуации требуется соответствующий набор вопросов.

Различают несколько типов вопросов, которые обычно используются в деловом общении: на переговорах, совещаниях, деловых встречах.

Закрытый вопрос – это вопрос, на который можно дать однозначный ответ («да», «нет», назвать точную дату, имя или число и т. п.). Например: «Вы живете в Киеве?» – «Нет». «Вы играете на музыкальных инструментах?» – «Да». «Вы болели ветрянкой и когда?» – «Да, в 2010 году».

Закрытые вопросы должны быть точно сформулированы, предполагать краткие ответы. Обычно они либо начинаются с местоимения «вы», либо содержат его в вопросительной конструкции. Например: «Вы утверждаете, что...»; «Не будете ли вы возражать, если...»; «Вы не будете отрицать, что...».

В любой деловой беседе они неизбежны, однако их преобладание приводит к созданию напряженной атмосферы, поскольку резко сужает «пространство для маневра» партнёру, у которого может сложиться впечатление, что его допрашивают.

Обычно такие вопросы задаются с целью не столько получить информацию, сколько получить от партнёра согласие или подтверждение ранее достигнутой договорённости: «Мы могли бы встретиться завтра?» – «Конечно»; «Груз прибудет в четверг?» – «Нет, в субботу».

Открытый вопрос – это вопрос, на который трудно ответить кратко, он требует какого-то объяснения, мыслительной работы. Такие вопросы начинаются со слов «почему», «зачем», «каким образом», «каковы ваши предложения», «каким будет ваше решение по поводу» и т. п., а это предполагает развёрнутый ответ в свободной форме. Открытые вопросы задаются с целью получить дополнительные сведения или выяснить реальные мотивы и позицию собеседника, они дают ему возможность маневрирования и более обширного высказывания.

Однако такие вопросы дают возможность собеседнику уйти от конкретного ответа, предоставить только выгодную для него информацию и даже увести разговор в сторону. Поэтому в процессе деловой беседы рекомендуется задавать наводящие, основные, второстепенные и вопросы других разновидностей.

Альтернативный вопрос представляет собой нечто среднее: задается он в форме открытого вопроса, но при этом предлагается несколько заранее заготовленных вариантов ответа. Например: «Вы предпочитаете кино или театр?», «Как вы считаете, когда нам лучше подвести итоги работы: в четверг или в пятницу?».

Для того чтобы разговорить собеседника, можно попробовать использовать альтернативные вопросы, но при этом важно, чтобы ни одна из альтернатив его не задевала. Для того чтобы как-то организовать беседу со слишком разговорчивым собеседником, лучше применять закрытые вопросы.

Риторические вопросы не требуют прямого ответа и задаются с целью вызвать у партнёров ту или иную реакцию: акцентировать их внимание, заручиться поддержкой со стороны участников деловой встречи, указать на

нерешённые проблемы. Например: «Можем ли мы считать произошедшее нормальным явлением?»; «Мы ведь придерживаемся единого мнения по данному вопросу?»; «Когда, наконец, люди научатся понимать друг друга?».

Риторические вопросы важно формулировать так, чтобы они звучали кратко, были уместны и понятны каждому из присутствующих. Полученное в ответ на них молчание и будет означать одобрение нашей точки зрения. Но при этом следует быть очень осторожным, чтобы не скатиться до обычной демагогии и не попасть в неудобное или даже смешное положение.

Переломные вопросы удерживают беседу в строго установленных рамках или же поднимают целый комплекс новых проблем. К тому же они обычно позволяют выявить уязвимые места в позиции партнера. Приведём примеры: «Как вы представляете себе перспективы развития вашего отдела?»; «Как вы считаете: нужно ли радикально изменять систему управления в крупных организациях?».

Подобные вопросы задаются в тех случаях, когда вы хотите переключиться на другую проблему или же когда вы почувствовали сопротивление партнера. Такие вопросы таят в себе опасность, так как могут нарушить равновесие между сторонами. Собеседник может не справиться с ответом либо, наоборот, его ответ будет настолько неожиданным и сильным, что ослабит позиции и сломает планы спросившего.

Вопросы для обдумывания (или же уточняющие вопросы), вынуждают собеседника тщательно анализировать и комментировать то, что было сказано. Например: «Сумел ли я убедить вас в необходимости пересмотреть условия договора или вы считаете, что мы справимся с создавшейся ситуацией?»; «Какие меры вы можете принять?»; «Правильно ли я понял ваше предложение о том, что?..»; «Считаете ли вы, что?..».

Цель этих вопросов – создать атмосферу взаимопонимания, подвести промежуточные и окончательные итоги деловой беседы.

Зеркальный вопрос состоит в повторении с вопросительной интонацией части утверждения, произнесённого собеседником, чтобы заставить его увидеть своё утверждение с другой стороны. Это позволяет (не противореча собеседнику и не опровергая его утверждений) оптимизировать разговор, привнести в него новые элементы, придающие диалогу подлинный смысл и открытость. Такой приём даёт гораздо лучшие результаты, чем круговорот вопросов «почему?», которые обычно вызывают защитную реакцию, отговорки, поиски мнимых причин, унылое чередование обвинений и самооправданий и в результате приводят к конфликту.

Контрольные вопросы помогают управлять вниманием партнёра, позволяют вернуться к предыдущим этапам работы, а также проверить достигнутое понимание.

Следует отметить, что контрольные вопросы типа «кто, что?» ориентированы на факты, а вопросы «как, зачем?» в большей мере направлены на человека, его поведение, внутренний мир.

К вышеописанным типам вопросов следует добавить так называемые **вопросы-капканы**, которые может задавать оппонент инициатору общения. Последний должен уметь не только правильно задавать вопросы, но и отвечать на них, при этом учитывая цели оппонента. В процессе общения следует быть готовым к следующим типам вопросов-капканов.

Вопросы, направленные на проверку компетентности. Цель таких вопросов – оценка знаний и опыта инициатора общения. Как правило, автор подобного вопроса уже знает ответ, но хочет проверить, как справится с ним ведущий. Если вы точно распознали данный тип вопроса, то можете вежливо спросить: «Зачем вы задаете вопрос, на который сами знаете ответ?»

Вопросы, направленные на демонстрацию своих знаний. Цель таких вопросов – блеснуть собственной компетентностью и эрудицией перед другим участником беседы. Это одна из форм самоутверждения, попытка «умным» вопросом заслужить уважение партнёра. Если вопрос действительно относится

к деловой встрече, то вы можете попросить его автора ответить на него самому. Задавая вопрос, ваш собеседник вряд ли ожидает такой просьбы. После того как он закончит свой ответ, вы можете его дополнить.

Сбивающие вопросы имеют цель перевести внимание инициатора общения в область интересов спрашивающего, лежащую в стороне от основного направления работы. Данные вопросы могут задаваться умышленно или непреднамеренно из-за желания решить некоторые из собственных проблем. Инициатору общения не следует поддаваться искушению и уходить в сторону от существа вопроса. Лучше предложить рассмотреть такой вопрос в другое время.

Провокационные вопросы чаще всего стараются поймать собеседника на противоречии между тем, что он говорит сейчас, и сказанным им ранее.

Если так случилось, что вы не можете оправдать такого противоречия, то лучше и не пытайтесь оправдываться. Защищаясь, вы убедите других участников деловой встречи в истинности провокационного замечания. Но даже если вы правы и непоследовательность ваших слов имеет объективные причины (вы можете доказать это), то все равно не стоит использовать возможность разобраться с провокатором. Ввязаться в «разборки» – не самый лучший способ завоевывать авторитет присутствующих. В лучшем случае после вашей победы оппонент выпадет из работы, в худшем – будет искать возможность отомстить позже. Продемонстрируйте, что вы выше, неуязвимы для подобных «уколов», – и заслужите уважение других участников деловой встречи.

Наводящие вопросы – вопросы, сформулированные так, чтобы подсказать собеседнику ожидаемый от него ответ.

Основные вопросы – открытые или закрытые вопросы, которые планируются заранее.

Второстепенные, или последующие, вопросы – запланированные или спонтанные, которые задаются для уточнения ответов на основные вопросы.

Независимо от вида и характера вопросов следует строго придерживаться основного принципа – отвечать на вопрос лишь в том случае, если до конца ясна его суть.

Язык тела, лица, глаз



Определённой подсказкой в общении будет ещё и умение «читать» **позы.**

Если во время беседы ваш партнер направляется или поворачивается в сторону двери, если его ноги обращены к выходу, это означает, что ему хотелось бы уйти.

Собеседник, расхаживающий по комнате, скорее всего, тщательно обдумывает сложную проблему, принимает трудное решение. Не отвлекайте его – это может прервать ход его мыслей и помешать принятию решения.

Если собеседник одной рукой опирается о дверной косяк или стену, а другую держит на бедре – значит он стремится главенствовать. Об этом же говорит и такая поза: обе руки на бедрах, ноги слегка расставлены.

Собеседник, сидящий на стуле развалившись, небрежно закинув ногу на ногу, считает себя хозяином положения. Тот же, кто сидит на краешке стула, сложив руки на коленях, — наоборот — склонен подчиняться.

Если собеседник приподнимает плечи и опускает голову («набычивается»), значит, он обижен или оскорблен. Особенно, если при этом он ещё и начинает что-то чертить на листе бумаги (различные геометрические фигуры, стрелы и т. п.). В этом случае следует сменить тему разговора. Когда к партнёру вернётся хорошее расположение духа, попробуйте осторожно выяснить, чем именно вы его задели.

Человек, ощущающий собственное превосходство, закладывает руки за спину, охватывая запястья. А вот руки за спиной, сплетенные в замок, говорят о том, что человек пытается успокоиться или хотя бы скрыть своё волнение. Причём чем больше он взволнован и возбуждён, тем выше закладывает руки за спину. Кстати, именно отсюда произошло выражение «взять себя в руки».

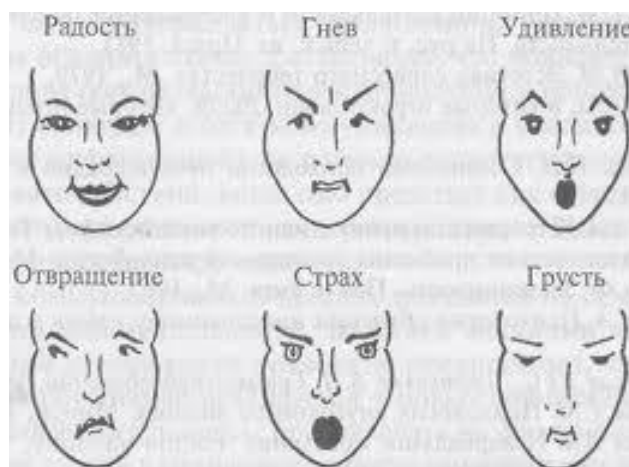
«Закладывание рук за голову» – ещё один жест, выражающий превосходство. Многих людей он раздражает, поэтому воздерживайтесь от него, а если эта сделал ваш собеседник, попробуйте осторожно выяснить, почему он так ведет себя.

«Раскрытые руки». Протягивая собеседнику руки ладонями вверх, вы демонстрируете стремление установить контакт, пойти ему навстречу. Бизнесменам рекомендуется использовать этот жест во время деловых встреч. Начинать жест «раскрытые руки» лучше всего с уровня живота, направляя руки чуть-чуть в сторону собеседника. Считается, что раскрытые ладони – одно из самых лучших доказательств откровенности собеседника.

Если ваш собеседник расстегнул или снял пиджак, значит положительное решение не за горами. Расстегивание пиджака означает установление доверительных отношений и сопровождается обычно тем, что партнёры распрямляют ноги и пододвигаются ближе друг к другу. Заметив, что собеседник наклонился всем корпусом вперёд, а руки при этом положил на колени или держится ими за края сидения, немедленно предложите закончить встречу: именно к этому стремится ваш собеседник.

«Шпалеобразный жест». Пальцы рук касаются друг друга, образуя шпиль, острие которого может быть направлено вверх или вниз. Этот жест выражает уверенность в себе, в своём решении, а точно интерпретировать его смысл можно только на основании сопутствующих ему движений. Например, бегающий взгляд или скрещенные на груди руки свидетельствуют о намерении отказаться от сделки и закончить беседу.

Понимание чувств в общении – очень важно. Распознавать состояние собеседника по выражению лица большинство из нас уже умеет, но позволю себе напомнить:



Направление глаз при разговоре также чрезвычайно информативно, и эти знания широко используются не только в психологии, НЛП, но и в других отраслях. Рекомендую ознакомиться. Занятная штука, да ещё и полезная!



Как все эти знания применить на практике с результатом для себя? Как с помощью овладения искусством постановки вопросов поднять свою значимость (ценность, а следовательно – и цену)?

Рекомендую начать прямо сейчас.

В жизни чаще всего это искусство необходимо при решении возникающих конфликтов или же при работе с возражениями.

Вот и обещанный рецепт, а именно: простой, но очень действенный алгоритм во многих ситуациях:

Главное – **помнить**: никакого возмущения, поскольку возражение (или зарождающийся конфликт) – чаще всего не есть что-то личное, направленное непосредственно против тебя.

1. Пауза. Помнишь рекомендацию: сделай глубокий вдох и посчитай до 10? Так вот, это необходимо для определения типа «нападения» и способа работы с ним.

2. Психологическое присоединение. Действует часто как холодный душ для оппонента («Да, я полностью с тобой соглашусь, это несколько отличается от... но (однако, и все-таки)...»).

3. Попросить собеседника повторить свои доводы с помощью практически волшебного вопроса: «Правильно ли я вас понял, что?..» и повторить его аргументы.

4. Уточнить: «Это единственный аргумент (претензия)?» Если нет, то, что ещё не устраивает?

5. Систематизация: «Отлично! А теперь давай посмотрим ещё вот с этой стороны... Если бы не... то...».

Чаще всего такой стиль разговора и в доброжелательном тоне приводит к положительным результатам.

Применяй, практикуй и получай удовольствие!

Искусство говорить комплименты

Жизнь так быстротечна, а душа практически всегда хочет праздника. А что есть праздник? Это когда на душе легко и приятно, когда окружающие добры и тебе дарят подарки☺.

Я не имею в виду подарки материальные, иногда искренний комплимент может быть ценнее подарка. А умеем ли мы говорить комплименты? А принимать? Так вот, дабы исправить этот пробел, поговорим об этом – искусстве говорить комплименты. Ведь известно, что иногда сказанное слово, даже с благими намерениями, но не попадая... приводит к плачевным результатам.

Так что же это такое, ИСКУССТВО ГОВОРИТЬ КОМПЛИМЕНТЫ?



Комплимент – это особая форма похвалы, выражение одобрения, восхищения внешним видом человека, его манерами, удачно сказанным словом. Облеченный в вежливую форму, он всегда доставляет удовольствие, ведь в каждом из нас есть

хоть немного себялюбия и тщеславия.

Комплименты составляют немаловажное подспорье для создания приятного настроения в обществе. **Комплимент должен быть легким, игривым, простым, естественным и, главное, правдивым.** Если говорить комплименты нечасто и притом умно и тонко, они придают беседе желаемую грациозность. Наоборот, когда в комплиментах слышатся подготовка, претензия или напыщенность, то они становятся смешными и пошлыми.

Грубая *лесть* не что иное, как лицемерие, она всегда неуместна и не лучшим образом характеризует говорящего такой комплимент. Впрочем, получать его тоже унизительно.

Очень хорошо когда **комплимент** произносится вовремя и к месту. Ведь он способен придать уверенность человеку стеснительному, раскрыться замкнутому, да и просто поднять настроение.

У многих вошло в привычку делать комплименты, не заботясь о том, насколько они своевременны и к месту сказаны. Часто по отношению к женщине мы слышим такие слова: «*Вы сегодня прекрасно выглядите!*» Теперь давайте представим себе, что вместо слов благодарности за комплимент дама задаёт естественный вопрос: «*Разве вчера я выглядела очень плохо?*» А уж комплимент «*Какая вы сегодня красивая!*» вообще комплиментом назвать трудно. В ответ невольно напрашивается вопрос: «*Что, в остальные дни обо мне этого не скажешь?*»

Итак, делая комплимент, всегда помните: он не должен иметь двойного смысла. Слова «*Какая вы сегодня нарядная!*» в качестве комплимента не годятся именно в силу двойного смысла. Делая комплимент, избегайте преувеличений и неумеренного восторга.

В комплименте следует избегать нравоучительных советов типа: «Вам так идёт это платье, надевайте его чаще».

Несколько простых, но очень важных советов по вопросу «Как всё же правильно?»:

- Говорить необходимо уверенным тоном, но доброжелательно и с улыбкой.
- Лучше избегать дешёвых театральных эффектов и излишней восторженности.
- Мимика, жесты должны соответствовать словам.
- В комплименте не может быть даже намёка на иронию.
- Избегайте штампов.

- Целятся только те комплименты, которые сказаны вовремя и к месту.

- Не делайте комплиментов мимоходом, между делом.

Говоря комплимент, нужно просчитывать возможную реакцию на него.

Если есть вариант негативного отношения к тому, что вы собираетесь сказать, воздержитесь от задуманного.

Говорить комплимент одной даме, если ваши слова может услышать другая, следует осторожно. В некоторых ситуациях это может ухудшить настроение последней, например, если она в малознакомом обществе или рядом нет спутника.

Между мужчинами комплименты не только не приняты, но даже считаются неприличными и делают смешными как тех, кто их говорит, так и тех, к кому они относятся, по крайней мере в тех случаях, когда не облечены в форму невинной шутки. Так же и дамы, а в особенности молодые девушки, не должны говорить комплиментов мужчинам. Иначе они могут оказаться в очень неловком и смешном положении и рискуют сконфузить и себя, и хваленого кавалера.

Дамы, выслушивая тонкий комплимент кавалера, не должны поддаваться самомнению, так как часто одно и то же качество не может нравиться всем и каждому. Вообще, принимать всякий комплимент с одобряющим видом следует осторожно, так как бывает, что в высказываемых любезностях кроются ложное расположение и мнимая любовь.

Как правильно реагировать на искренний комплимент?

- С достоинством и благодарностью. Слова благодарности нужно высказать искренно, не ограничиваясь дежурным «спасибо».
- Воздержитесь одергивать льстящего. Ограничьтесь словами вежливой благодарности.
- Комментарии и вопросы (даже в ответ на комплименты двусмысленные, неуместные) лучше оставить при себе.
- Принимая комплимент, не возражайте. Не умаляйте своих достоинств.
- Если восхитились вашим внешним видом, неуместно в ответ говорить о своем плохом самочувствии.

Здесь как раз уместно рассказать об одном эксперименте.

Известно, что о вкусах не спорят. Одни больше симпатизируют серьёзным и положительным людям, другим нравятся весёлые и беззаботные. И всё-таки кто при прочих равных условиях легче и быстрее завоёвывает людские симпатии?

Эксперимент заключался в следующем: сто женщин, выполняя задание психологов, просматривали сотни мужских портретов, сменявших друг друга на экране. При этом участницы эксперимента должны были высказать свои симпатии и антипатии. Кроме того, исследователи с помощью датчиков записывали движения глаз женщин, чтобы знать, на каких деталях портрета чаще останавливается взор.

Оказалось, что важны все детали. Внимание участниц эксперимента довольно равномерно распределялось по изображению: в среднем 55 % времени они изучали лицо, 45 % – фигуру, одежду, позу. Любопытно, что положительные мнения чаще высказывались о тех, кто был сфотографирован в так называемых открытых позах: закинув руки за голову, расправив плечи и т.

д. Должно быть, это создаёт благоприятное первое впечатление – впечатление доброжелательного, открытого характера. И вот что ещё важно: высшие оценки, самые большие симпатии завоевали смеющиеся и улыбающиеся.

Вывод ясен: чаще улыбайтесь. Особенно когда общаетесь!!!

А вот что говорили мудрецы об искусстве общения, согласно даосской притче:

– *О Мудрейший, – спросили как-то Хранителя Истины из клана Спокойных, – в чём заключается искусство беседы?*

– *Следует дать возможность говорить тому, кто желает выговориться; выслушать того, кто желает быть услышанным; дать знания жаждущему их; не разубеждать убеждённых.*

– *А что делать, если придётся беседовать с несколькими убеждёнными, каждый из которых не приемлет мнения других? – снова спросили Хранителя.*

– *В такой беседе, – сказал Мудрейший, – следует дать понять каждому, что ты согласен именно с ним и не перечишь другим только из вежливости, но для этого даже не нужно слов...*

Стратегия 5: фиксируем результат

Благодари судьбу. За всё. И за хорошее, и за плохое (ведь это уроки!)

У всех своё предназначение, но каждый стремится выбрать тот путь, который, как ему кажется, более короткий.



Ласточки, милые птички, о которых мы если и вспоминаем, то только положительно... Иногда, даже любя, можем назвать что-то или кого-то «Ласточка ты моя».

Но так ли это? Мы не будем вдаваться в тонкости зоологии и говорить об их разновидностях, опишу одну историю.

Три года назад у нас поселились ласточки. Обычное явление, скажет кто-то. Но мы за ними наблюдали, переживали за их птенцов, были случаи, что даже возвращали вывалившихся желторотиков в гнездо (предварительно надев перчатки, дабы родители их потом не выбросили специально☺). В общем, они становились частью нас на лето... И, как нам кажется, одна и та же пара прилетала к нам в своё гнездо три года подряд.

Но вот прошлым летом, когда наши уже высидывали яйца, прилетела другая пара («захватчики»), она даже внешне несколько отличалась от наших. И началась настоящая война (я без преувеличения!), по всей территории было столько перьев и «бомб», что нужно было даже убирать за ними. «Захватчики» выгнали наших из гнезда, выбросили их яйца!!! (в которых уже птенцы были в пёрышках) и заняли гнездо... На протяжении ещё пяти дней велись бои... мы уже сами готовы были вмешаться, но что-то подсказывало – нужно подождать. И знаешь, это совершенно не казалось смешным...

В конце концов наши смирились с поражением, уступили своё гнездо. И тут началось строительство! Наши строили новое, «захватчики» укрепляли... (достраивали себе гнездо до потолка, оставив там только отверстие для влёта-вылета).

Природа берёт своё. Они отложили яйца и начали высидывать. Теперь у нас было две пары ласточек, сидящих на яйцах! Периодически они между собой конфликтовали. Но всё же «жили по-соседски».

Лето у нас нынче жаркое, и можно только представить, насколько душно было в гнезде, где были только «двери»... Как следствие, птенцы там задыхались... но дабы получить потомство, «захватчики» откладывали яйца дважды, однако результат был прежним...

Наши, построив обычное «лёгкое» гнездо, высидели прекрасных четырёх птенцов, вырастили их и улетели!

Мы всей семьёй очень сильно переживали из-за происходящего, и, поскольку видеть всё это нам было очень больно, осенью мы сняли оба гнезда.

Но вот весна. **Наши вернулись! И строят новое гнездо.** ☺

Почему я решила написать об этом случае? Да потому, что это тоже урок толерантности, терпения, принятия. И я за него благодарна!

Каждый из нас слышал выражение «**Человек – творец своей судьбы**». И это правда, мы действительно создаём свою судьбу и свою реальность. Люди, осознающие это, в определенной мере уже победители. Фразы: «**Мне очень жаль**», «**Пожалуйста, прости меня**», «**Благодарю тебя**», «**Я люблю тебя**» имеют для нас сакральное значение. Более того, мы все связаны друг с другом и Вселенной. Каждое слово, каждый поступок находят свой отклик. И именно поэтому очень важно осознавать собственную ответственность за всё. Существует история о враче с Гавайев Ихалиакала Хью Лине, который практикует метод излечения под названием **хо'опонопоно**. Точнее, метод самоаутентичности. Он излечил всех психически нездоровых преступников, содержащихся в больнице, используя свой метод смирения перед Вселенной и

возлагая на себя стопроцентную ответственность за всё происходящее. По сути, он лечил фразами, которые не уставал повторять: **«Мне очень жаль. Я не знаю, что во мне способствовало появлению этого человека или этой ситуации»**, **«Я не знаю. Прости меня. Я не осознавал, что делаю»**, **«Пожалуйста, прости меня за то, что я невольно принял в этом участие»**, **«Спасибо тебе за всё, что ты для меня делаешь. Я люблю тебя»**.

Дело в том, что наши представления – жители подсознания, и в большинстве случаев мы не знаем, что они собой представляют. Мы говорим: **«Прости меня, пожалуйста. Я не знал. Я абсолютно не осознавал»**. Мы говорим: **«Спасибо»**. Это демонстрирует нашу огромную благодарность, и это невероятный стимул, связывающий нас со Вселенной. Мы благодарим Вселенную за заботу, за очищение от искажённых представлений, от негативного мышления и ограничений.

Фраза **«Я люблю тебя»** – самое мощное средство воздействия. Эта мантра способна изменить нашу планету. Вместо свойственного нам внутреннего монолога, в котором мы ругаем и себя, и других, есть смысл разговаривать с собой так: **«Мне очень жаль. Прости меня, пожалуйста. Благодарю. Я люблю тебя»**.

Когда мы заявляем о намерении и ждём его осуществления, когда время идёт, а в нашей жизни ничего не меняется, мы теряем терпение, разочаровываемся, сомневаемся во всём и размышляем, всё ли с нами в порядке... Именно в этот момент необходимо помнить, что чтобы мы ни чувствовали, какие бы эмоции нас ни захлестывали, **избавиться от них можно, обратившись ко Вселенной**. Адресуй все свои чувства и эмоции Вселенной, какими бы ни были твои отношения с ней. **«Мне очень жаль. Пожалуйста, прости меня. Спасибо. Я люблю тебя»**. Это самая простая из известных методик очищения, но с достаточно высокой эффективностью.

Умение быть благодарным судьбе должно быть воспитано с тех времён, как мы учились говорить. Но... иногда мы позволяем себе забывать об этом

навыке. А зря. Речь идёт не о том, чтобы твердить «Спасибо» или «Благодарю» ежеминутно (хотя тоже иногда полезно), а о том, чтобы каждый вечер подводить итог прожитого дня, вспоминая яркие или важные моменты, и благодарить Бога (Творца, Вселенную), ситуацию, обстоятельства, коллег, судьбу, себя, наконец, за то, что день прошёл удачно, что жив-здоров и готов ко дню завтрашнему. А если всё было не очень удачно, то эта практика ещё более важна, поскольку нужно продумать случившееся, найти позитив, извлечь уроки, понять, почему произошло именно так, и поблагодарить!!! Не всегда это легко и просто, но когда это входит в привычку, то находить позитив с каждым днём становится всё легче и легче.

Но есть одно важное условие, без которого эта процедура бессмысленна. Необходимо ЧУВСТВОВАТЬ БЛАГОДАРНОСТЬ. Мы уже знаем, что благодарность очень близка к абсолютной любви. А любовь – самое сильное позитивное чувство. Так вот, нужно помнить, что когда мы благодарим, то посылаем во Вселенную очень мощный поток положительной и созидательной энергии. Что посеешь, то и пожнёшь. Отдаём положительную энергию во Вселенную и получаем её обратно, но уже в другом виде.

А сейчас предлагаю практику. Остановись в чтении. Возьми листок (блокнот) и ручку и просто сейчас составь свой собственный **«Список благодарностей»** из 17 позиций. Он имеет практически магическое действие. Проверь.

МОИ 17 благодарностей

1	
2	
...	
17	

Сейчас я скажу кое-что, что, возможно, тебе не понравится. Звучит пессимистично, но, к сожалению, так уж оно устроено. Поэтому данная привычка столь важна. Негативные эмоции намного мощнее позитивных. Скорее всего, так сложилось в процессе эволюции. Если не верится, посмотри

на свой опыт: как быстро осуществляется то, чего не хочешь, наши худшие ожидания? Почему так быстро не происходит с положительными намерениями?

А вот и объяснение, почему привычка благодарения столь важна и могущественна. С помощью её мы:

1) излучаем во Вселенную очень мощный поток положительной энергии;

2) меняем фокус наших мыслей.

Вместо того чтобы выражать недовольство, даже когда для этого есть повод, необходимо стремиться вспомнить что-то хорошее, за что можно благодарить, и поблагодарить за это.

Обрати внимание на пункт 2. Привычка благодарить также помогает справиться с негативными эмоциями, что очень важно!

О благодарности наиболее важно помнить в такие моменты:

- когда происходит хорошее событие. Будь благодарным за это.
- когда происходит плохое событие. Благодарите за то хорошее, что есть в вашей жизни. Благодарите за уроки!

- перед сном: за все хорошее, что произошло в течение дня. Простая фраза **«Я благодарю за прожитый день, за всё, что было сегодня»** творит чудеса.

Возможно, это будет заметно не сразу, но количество событий, за которые захочется поблагодарить, увеличится.

Чтоб усилить эффективность благодарности, проговаривай слова благодарности вслух, а чтоб придать им ещё большую силу, пиши их на листке бумаги. Это может быть всё что угодно:

- Я благодарен за повышение по службе.
- Я благодарен за то, что все события сложились так, как нужно.
- Я благодарен за моё здоровье.

Довольно легко благодарить за то, что уже есть. Но наша задача – превратить это в ежедневную привычку. Поэтому предлагаю поэтапный алгоритм развития привычки:

1. Научись благодарить за всё хорошее, **что будет происходить** в твоей жизни с этого момента.
2. Научись благодарить за всё хорошее, **что уже есть**.
3. Благодарю за то, **чего ещё нет, но в скором времени произойдёт** (маленькие и краткосрочные цели).
4. Благодарю за то, **чего ещё нет, но запланировано** (большие и долгосрочные цели).

Стоит завести тетрадь для благодарностей. Суть не в том, чтобы перечитывать их когда-либо, а в том, чтобы просто записывать, приучать своё подсознание.

Очень скоро поводов для благодарности будет столько, что находить не придётся, ведь жизнь обретёт другую окраску!

Главное – ФОКУС. А о чём подумал ты?



Да, это слово – омоним (разные по значению, но одинаковые по звучанию и написанию слова), но сейчас хочется поговорить об одном чрезвычайно важном фокусе в нашей жизни!

Представь. Ты решил купить себе новый автомобиль. Изучил весь Интернет, перечитал массу информации, пообщался с друзьями и на форумах. Всё, решение принято. Идёшь в салон... проходишь тест-драйв – и твоя уверенность в оптимальности выбора возрастает. Ты оставляешь задаток и понимаешь, что УЖЕ владелец своего собственного авто! Счастливым и воодушевлённым выходишь из салона, проходишь несколько метров и... точно такой автомобиль стоит на парковке.

Посмотрел на перекрёсток, на дорогу и увидел ещё парочку таких же, может, даже в твоём цвете! Вот тут ощущения у каждого будут свои. Кто-то вдохновится ещё больше – раз народ доверяет, значит выбор верный. А кто-то, может, удивится, как он мог не замечать этого раньше?

Суть этой зарисовки в том, что ответ на любой наш запрос – рядом с нами. Всегда. Так устроена Вселенная.

Это нам кажется, что ответ где-то спрятан. А на самом деле нужно просто чётко составить картинку понимания своих желаний. И, если решение принято, настойчиво действовать в этом направлении.

Вспомнилась притча на эту тему.

Это было в древние времена. Король решил проверить свой народ и специально оставил на дороге огромный валун. Затем он спрятался и наблюдал, уберет ли кто-нибудь это препятствие. Некоторые из самых богатых торговцев короля и придворных проезжали и просто обходили этот огромный камень. Многие громко обвиняли Короля за плохие дороги. Но Король не оставил своего укрытия, а продолжал наблюдать за прохожими. Никто ничего не сделал, чтобы его убрать. И вот на дороге появился крестьянин с корзиной овощей. При приближении к валуну он сложил с себя бремя и попытался сдвинуть камень в сторону от дороги. После долгих попыток и напряжения его усилия наконец увенчались успехом. Взяв свой груз, крестьянин заметил кошелек, который лежал на дороге, где прежде был валун. В кошельке было много золотых монет и записка от Короля о том, что это золото предназначено для человека, который уберет валун с дороги. В тот день крестьянин узнал то, что многим из нас никогда не понять.

То, что мы ищем – рядом с нами. Иногда даже намного ближе, чем мы можем себе представить!

В этом и есть весь ФОКУС!

Нужно и мечтать, и планировать. А потом сверять свои действия с планом и с мечтой, как с компасом. И при необходимости вносить изменения. Ведь план – это не догма, это пунктирная линия, ведущая к мечте.

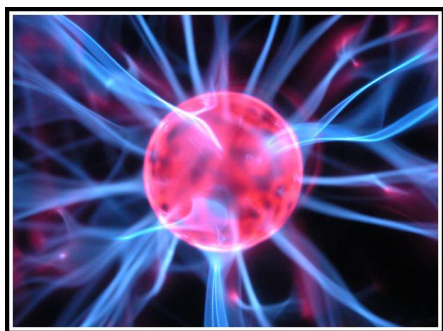
Однако помни, **она хоть и пунктирная, но существующая!**

Составь свой список желаний, мечтаний, который со временем превратится в цели и их достижения.

Празднуй свои успехи!

Часто в погоне за результатом мы забываем не то что о личной эффективности, мы забываем о главном – жить настоящим моментом. **Быть здесь и сейчас.** Видеть окружающий мир, слышать звенящую тишину, ощущать радость каждого мгновения.

А свои достижения иногда даже не считаем таковыми и, соответственно, их не празднуем... Хочу уточнить, что закон «Празднуй свои успехи» – это не застолье, а **акцент внимания**. Нашему подсознанию очень важно осознание нами факта, что мы идём запланированным путём к достижению своих целей и мечтаний. Если подсознание получает импульс с одобрением своих действий, тогда оно с ещё большим желанием будет нам помогать в видении новых путей и новых возможностей для реализации поставленных задач, а если нет, то, в конце концов, откажется от сотрудничества с сознанием. Таким образом, акцент нашего внимания для подсознания – это как шоколад для сладкоежки.



Есть высказывание «Жизнь – лучший учитель». И с этим сложно не согласиться...

Но у нас есть ещё учителя. Люди. И каждый период жизни они разные.

Метафизический Закон Сильного Убеждения и Положительных Ожиданий гласит, что то, во что мы верим с абсолютным убеждением и

уверенно ожидаем свершения, становится самосбывающимся пророчеством и в результате всё же станет действительностью в нашей жизни. Две мощные части этого закона – это убеждение и ожидание. Это действительно схожие понятия, потому что, если мы верим во что-то с абсолютным убеждением, мы также и ожидаем, что это произойдет. Это подтверждает то, что мощная сила нашего желания действует.

Если мы непрерывно будем убеждены в нашем неизбежном успехе в жизни, то мы инстинктивно предпримем соответствующие действия, которые вызовут ожидаемые результаты. То, что мы ожидаем, случается. Очень успешные люди в жизни живут согласно этому закону. Они предвидят и ожидают успех, и они достигают его. Эти положительные ожидания имеют мощное воздействие на наши отношения и на события нашей жизни, так что ожидания действительно влияют на результат.

Чтобы быть успешным, стань послушным Закону Положительных Ожиданий и визуализируй успех ежедневно во всем, что делаешь.

Человеку свойственно свою жизнь разбивать на определённые сферы и в каждой из них руководствоваться определённым девизом. Если коротко, то они выглядят приблизительно так:

Сфера ЛЮДЕЙ: **«Я нужен людям».**

Сфера САМОВЫРАЖЕНИЯ: **«Я живу не зря».**

Сфера ДЕНЕГ: **«Мне комфортно».**

Сфера ВЛАСТИ: **«Меня уважают и слушаются».**

Сфера РЕСУРСОВ: **«Я самодостаточен и ни за чем не гонюсь».**

Да, иногда нам кажется, что мы самодостаточны, что мы взрослые и всё знаем. Однако ценность наставника нельзя недооценивать.

Для того чтобы получить пользу от чего-либо, нужно приложить физические усилия. Иногда даже интенсивные... Например, чтобы получить

пользу от ореха, т. е. добыть его ядро, прежде нужно ударить по скорлупе; чтобы добыть горошину из стручка гороха, тоже нужно придавить; чтобы получить муку из зерна – вообще жерновами молоть нужно; у коровы добыть молоко – тоже нужно умело выдавить☺. Даже чтобы получить пользу от обычного карандаша или ручки, опять же, необходимо взять в руки и придавить... (а конечный результат в этом случае ещё зависит и от опытности того, кто будет его применять ☺).

Как видим, чтобы получить пользу от чего-либо, нужно прибегнуть к посторонней помощи!

Как ни удивительно, мы также нуждаемся в помощи извне. Нам нужен наставник, который поможет «добыть из нас» пользу, хранящуюся в нас, как в амбарах. Поскольку, пока мы анализируем и изучаем, мы похожи на накопительный сосуд, наращивающий объём, то чтобы выплеснуть его и дать нам свободу, нужно действие со стороны! Это и есть задача и польза наставника! Так что ищите и обязательно найдёте!

Всегда готова к сотрудничеству с верой в твой успех,

Светлана Коляда

Секрет успеха прост:

Д
ЖЕЛАЙ

Методика Н. Холла

на определение уровня эмоционального интеллекта

Инструкция

Ниже вам будут предложены высказывания, которые, так или иначе, отражают различные стороны вашей жизни. Пожалуйста, отметьте звездочкой или любым другим знаком тот столбец с соответствующим баллом справа, который больше всего отражает степень вашего согласия с высказыванием.

Обозначение баллов

Полностью не согласен (-3 балла).

В основном не согласен (-2 балла).

Отчасти не согласен (-1 балл).

Отчасти согласен (+1 балл).

В основном согласен (+2 балла).

Полностью согласен (+3 балла).

№	Высказывание	Балл (степень согласия)					
		-3	-2	-1	+1	+2	+3
1	Для меня как отрицательные, так и положительные эмоции служат источником знания о том, как поступать в жизни.						
2	Отрицательные эмоции помогают мне понять, что я должен изменить в моей жизни.						
3	Я спокоен, когда испытываю давление со стороны.						
4	Я способен наблюдать изменение своих чувств.						
5	Когда необходимо, я могу быть спокойным и сосредоточенным, чтобы действовать в соответствии с запросами жизни.						
6	Когда необходимо, я могу вызвать у себя широкий спектр положительных эмоций, таких, как веселье, радость, внутренний подъем и юмор.						
7	Я слежу за тем, как я себя чувствую.						
8	После того как что-то расстроило меня, я могу легко совладать со своими чувствами.						
9	Я способен выслушивать проблемы других людей.						
10	Я не застреваю на отрицательных эмоциях.						
11	Я чувствителен к эмоциональным потребностям других.						
12	Я могу действовать успокаивающе на других людей.						
13	Я могу заставить себя снова и снова встать перед лицом препятствия.						
14	Я стараюсь подходить творчески к жизненным проблемам.						

15	Я адекватно реагирую на настроения, побуждения и желания других людей.						
16	Я могу легко входить в состояние спокойствия, готовности и сосредоточенности.						
17	Когда позволяет время, я обращаюсь к своим негативным чувствам и разбираюсь, в чем проблема.						
18	Я способен быстро успокоиться после неожиданного огорчения.						
19	Знание моих истинных чувств важно для поддержания «хорошей формы».						
20	Я хорошо понимаю эмоции других людей, даже если они не выражены открыто.						
21	Я хорошо могу распознавать эмоции по выражению лица.						
22	Я могу легко отбросить негативные чувства, когда необходимо действовать.						
23	Я хорошо улавливаю знаки в общении, которые указывают на то, в чем другие нуждаются.						
24	Люди считают меня хорошим знатоком переживаний других людей.						
25	Люди, осознающие свои истинные чувства, лучше управляют своей жизнью.						
26	Я способен улучшить настроение других людей.						
27	Со мной можно посоветоваться по вопросам отношений между людьми.						
28	Я хорошо настраиваюсь на эмоции других людей.						
29	Я помогаю другим использовать их побуждения для достижения личных целей.						
30	Я могу легко отключиться от переживания неприятностей.						

Ключ к методике Н. Холла на эмоциональный интеллект

Шкала «Эмоциональная осведомлённость» – пункты 1, 2, 4, 17, 19, 25.

Шкала «Управление своими эмоциями» – пункты 3, 7, 8, 10, 18, 30.

Шкала «Самотивация» – пункты 5, 6, 13, 14, 16, 22.

Шкала «Эмпатия» – пункты 9, 11, 20, 21, 23, 28.

Шкала «Распознавание эмоций других людей» – пункты 12, 15, 24, 26, 27, 29.

Подсчет результатов

По каждой шкале высчитывается сумма баллов с учетом знака ответа (+ или -). Чем больше плюсовая сумма баллов, тем больше выражено данное эмоциональное проявление.

Шкалы методики Н. Холла

Шкалы	Баллы
Шкала «Эмоциональная осведомленность»	
Шкала «Управление своими эмоциями»	
Шкала «Самотивация»	
Шкала «Эмпатия» (способность к сочувствию)	
Шкала «Распознавание эмоций других людей»	
Интегративный (общий) уровень	

Уровни эмоционального интеллекта в каждой шкале

- **14 и более** – высокий;
- **8–13** – средний;
- **7 и менее** – низкий.

Интегративный (общий) уровень эмоционального интеллекта с учетом доминирующего знака определяется по следующим количественным показателям:

- **70 и более** – высокий;
- **40-69** – средний;
- **39 и менее** – низкий.

Глоссарий

А

Аффирмации – часто повторяемые словесные формулы самовнушения, которые помогают человеку настроить своё сознание на позитивную волну.

Б

Бизнес (англ. business – «дело») – деятельность, направленная на получение прибыли; любой вид деятельности, приносящий доход или иные личные выгоды.

В

Визуализация успеха – это процесс, который изменяет наши жизни, создавая в наших умах образы, которые в конечном счёте становятся действительностью.

Г

Гонорар (лат. honorarium – вознаграждение за услугу) – вознаграждение – денежное вознаграждение, выплачиваемое за труд.

Д

Делегирование полномочий – это процесс передачи части функций руководителя другим управляющим или сотрудникам для достижения конкретных целей организации. Используется для улучшения и оптимизации рабочей силы руководителя.

И

Имидж (от англ. image – «образ», «изображение», «отражение») – искусственный образ, формируемый в общественном или индивидуальном сознании средствами массовой коммуникации и психологического воздействия.

Искусство – чрезвычайно развитое мастерство в какой-то определённой области.

Искусство – особый способ познания и отражения действительности, одна из форм художественной деятельности общественного сознания и часть духовной культуры как человека, так и всего человечества.

К

Команда – группа людей, объединённая единой целью.

Коммуникация – обмен информацией между людьми.

Контроль – сравнение фактических результатов с планом.

Л

Лидер – тот, кто получает поддержку со стороны (в обществе, бизнесе, семье, кругу друзей и т. д.).

Личная эффективность – это способность человека достигать результатов в важной для него деятельности, раскрывающей его индивидуальность.

Личность – совокупность свойств, присущих определенному человеку и составляющих его индивидуальность.

М

Манипуляция – ловкое управление поведением человека.

Мастер – человек, достигший высокого искусства в своём деле, вкладывающий в свой труд смекалку, творчество, делающий предметы необычные и оригинальные; превосходно знающий своё ремесло.

Менеджмент – достижение целей организации с помощью других людей.

Мечта – особый вид воображения, заветное желание.

Мотив – это опредмеченная потребность.

Мотивация (от лат. movere) – побуждение к действию; психофизиологический процесс, управляющий поведением человека, задающий

его направленность, организацию, активность и устойчивость; способность человека деятельно удовлетворять свои потребности.

Мышление – процесс познания окружающего реального мира, основу которого составляет образование и непрерывное пополнение запаса понятий, представлений; включает в себя вывод новых суждений (осуществление умозаключений).

О

Ответственность – доведение дела до позитивного завершения.

Ответственность – это надёжность, честность в отношении себя и других; это осознание и готовность признать, что результат (реакции), который ты получаешь в ходе твоих поступков, и есть следствие твоих поступков (действий).

П

Перфекционизм – происходит от английского слова «perfect» – совершенство. То есть, перфекционизм – это стремление к совершенству. С психологической точки зрения в его основе лежит желание похвалы. И иногда – страх. А они, в свою очередь, базируются на низкой самооценке и общей неуверенности личности.

План – проект чего-либо. Последовательность действий для достижения целей.

Полезность – принцип, который «одобряет или не одобряет какое бы то ни было действие, смотря по тому, имеет ли оно (как нам кажется) стремление увеличить или уменьшить счастье той стороны, об интересе которой идёт дело, или... содействовать или препятствовать этому счастью».

Полномочия – ограниченное право использовать ресурсы организации и направлять усилия некоторых сотрудников на выполнение определенных задач.

Потребность – неосознаваемое желание устранить дискомфорт.

Похвала – искреннее одобрение, информирование о правильности совершенного действия и положительная оценка этого действия.

Предназначение – деятельность, определяющая цель жизни.

Привычка – сложившийся способ поведения, осуществление которого в определённой ситуации приобретает для индивида характер потребности, которые «побуждают совершать какие-нибудь действия, поступки.

Профессионал – человек, сделавший определённое занятие своей профессией; человек, ставший в какой-либо области деятельности специалистом.

Р

Результат – последствие последовательности действий или событий, выраженных качественно или количественно. Возможные результаты включают преимущество, неудобство, выгоду, потерю, ценность и победу.

С

Специалист – подготовленный для работы в определённой сфере специалист, имеющий навыки, **квалификацию**, а при необходимости и **допуск** к выполнению обязанностей по своей специальности.

Стратегия – общий, не детализированный план деятельности на длительный период времени.

Страх – например, если человек делает какую-то работу и не знает, примут её или будут его ругать, то у него возникает чувство страха. Страх отказа, ругани. К тому же отказ и ругань могут нанести неуверенному человеку ощутимый удар по его и без того невысокой самооценке.

У

Успех – достижение поставленных целей в задуманном деле, положительный результат чего-либо, общественное признание чего-либо или кого-либо.

Ц

Цель – результат сознательного целеполагания, выбора предмета (объекта), удовлетворяющего требованиям мотива. Цель описывает желаемый, но, возможно, ещё не достигнутый результат.

Э

Эгоизм (от лат. *ego* – «я») – поведение, целиком определяемое мыслью о собственной пользе, выгоде, когда индивид ставит свои интересы выше интересов других.

Эффéкт (лат. *effectus*) – исполнение, действие.

Эффективная – дающая определенный эффект, действенный результат.

Рекомендуемая литература

1. *Арредондо Лени*. Искусство деловой презентации / Лени Аррендо; пер. с англ. – М. : Орбита, 2012. – 546 с.
2. *Брук Ричард Б.* Скорость 2М, от которой волосы встают дыбом / Ричард Б. Брук. – М., 2010. – 95 с.
3. *Грей Джон*. Мужчины с Марса, Женщины с Венеры / Джон Грей. – Мн. : ООО «Попури», 2014. – 184 с.
4. *Джирард Джо*. Virtuoz торговли / Джо Джирард; пер. с англ. В. В. Жданович. – Мн. : Парадокс, 2007. – 400 с.
5. *Зиновьев И.Ф.* Деловой протокол / И. Ф. Зиновьев, Н. Н. Панова. – Симферополь, 1997. – 194 с.
6. *Каленч Джон*. Величайшая возможность в истории человечества / Джон Каленч. – Львов, 1999. – 100 с.
7. *Карнеги Дейл*. Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей / Дейл Карнеги; пер. с англ. – К. : Наукова думка, 1989. – 224 с.
8. *Кехо Джон*. Подсознание может всё / Джон Кехо; пер. с англ. – 3-е изд., испр. – Мн. : ООО «Попури», 2013. – 176 с.
9. *Киосаки Роберт Т.* Богатый папа, Бедный папа / Роберт Т. Киосаки, Шарон Л. Летчер; пер. с англ. – М. : Орбита, 2011. – 176 с.
10. *Коэльо Пауло*. Алхимик / Пауло Коэльо; пер. с португ. – М. : Тройка, 2007. – 208 с.
11. *Коэльо Пауло*. Пятая гора / Пауло Коэльо; пер. с португ. – К. : София, 2012. – 256 с.
12. *Кэнфилд Д.* Думать и богатеть! Правила успеха / Д. Кэнфилд, Ж. Свитцер. – М. : Эксмо, 2007. – 560 с.
13. *Литвак Михаил*. Психологическое айкидо / Михаил Литвак. – М., 2010. – 125 с.

14. *Льюис Дэвид*. Тренинг эффективного общения / Дэвид Льюис. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2012. – 224 с.
15. Величайший в мире торговец / пер. с англ. – СПб., 1995. – 42 с.
16. *Мандино Ог*. Величайший в мире успех / Ог. Мандино; пер. с англ. – СПб., 1996. – 84 с.
17. *Мандино Ог*. Миссия – успех / Ог Мандино; пер. с англ. – СПб., 2003. – 134 с.
18. *Мольц Максвел*. Психокибернетика / Максвел Мольц; пер. с англ. – Мн. : ООО «Попури», 2015. – 268 с.
19. *Норбеков Мирзакарим*. Где зимует кузькина мать, или Как достать халявный миллион решений? / Мирзакарим Норбеков. – М. : ООО «Изд-во Астрель», 2003. – 344 с.
20. *Норбеков Мирзакарим*. Опыт дурака, или Ключ к прозрению. Как избавиться от очков / Мирзакарим Норбеков. – СПб. : ИД «ВЕСЬ», 2011. – 316 с.
21. *Пиз Аллан и Барбара*. Язык взаимоотношений (Мужчина и женщина) / Барбара и Аллан Пиз. – Мн. : ООО «Попури», 2012. – 284 с.
22. *По Ричард*. Третья волна / Ричард По; пер. с англ. – Мн. : ООО «Попури», 2014. – 184 с.
23. *Рон Джим*. Семь стратегий достижения богатства и счастья / Джим Рон; пер. с англ. – Х., 1999. – 126 с.
24. *Свет А.* Алхимия успеха. Метод управления ситуациями / А. Свет. – СПб. : Питер, 2011. – 128 с.
25. *Стэнли Томас Дж.* Ваш сосед – миллионер: невероятные тайны богатства в Америке / Дж. Томас Стэнли, Д. Уильям Данко; пер. с англ. – М. : КРОН-ПРЕСС, 2010. – 320 с.
26. *Тойч Джоэл Мари*, Чемпион К. Тойч. Второе рождение / Мари Джоэл Тойч, Тойч К. Чемпион; пер. с англ. – М., 2009. – 164 с.

27. *Трейси Брайн*. Достижение максимума. Последовательный план обретения успеха / Брайн Трейси; пер. с англ. – Мн. : ООО «Попури», 2014. – 368 с.
28. *Хилл Наполеон*. Думай и богатей: деловой бестселлер / Наполеон Хилл; пер. с англ. – Мн. : Парадокс, 1998. – 400 с.
29. *Холмс Эрнест*. Созидательный разум и успех / Эрнест Холмс. – М., 2013. – 70 с.
30. *Шефер Бодо*. Money, или Азбука денег / Бодо Шефер; пер. с нем. – СПб. : Мудрость, 2012. – 165 с.
31. *Шефер Бодо*. Путь к финансовой независимости. Первый миллион за семь лет / Бодо Шефер; пер. с нем. – СПб. : Мудрость, 2010. – 262 с.
32. *Шрайте Том*. Эффективные методы работы / Том Шрайте; пер. с англ. – М., 2011. – 136 с.
33. *Эндрюс Боб*. Стань лидером / Боб Эндрюс. – М., 2010. – 88 с.
34. *Энкельманн Николаус Б.* Харизма. Личностные качества как средство достижения успеха в профессиональной и личной жизни / Б. Николаус Энкельманн; пер. с нем. – М. : АО «Интерэксперт», 2010. – 272 с.
35. *Якокка Ли*. Карьера менеджера / Ли Якокка. – М., 2010. – 295 с.

ДЛЯ ЗАПИСЕЙ