



4BRAIN

ТРАНСФОРМАЦИЯ

Лучшие материалы

Оглавление

Как за десять шагов организовать свою жизнь	4
Цели по методике SMART.....	8
7 навыков высокоэффективных людей от Стивена Кови	18
Методы повышения личной эффективности.....	24
Законы дружбы	37
Как оставаться энергичным на протяжении всего дня.....	43
Пирамида потребностей Маслоу	48
Как научиться писать грамотно. 11 полезных советов	54
Полезные продукты для работы мозга	58
«Включаем обаяние по методикам спецслужб»	65
Как быстро и хорошо запомнить текст.....	73
Мозговой штурм и его проведение.....	78
Упражнения для релаксации и снятия эмоционального и мышечного напряжения.....	83
Как перестать беспокоиться и начать жить: 10 советов из книги Дейла Карнеги	89
Краткое руководство по уверенности в себе	95
Литературные приемы писателя, которые могут пригодиться каждому	103
«Кради как художник» — десять советов для любого вида творчества	110
7 эффективных стратегий поведения в конфликте	116
Развитие харизмы или как стать харизматичным.....	124
«Цельная жизнь»: главные идеи	129

Дорогие друзья, в новый год все мы обычно загадываем желания, мечтаем о будущем, просим и даем обещания... И каждый из нас хотя бы раз задумывался, способен ли он изменить свою жизнь, сделать ее лучше или достичь новых высот. А почему бы не только задуматься, но дать себе обещание? Давайте все вместе поставим себе цель.

Давайте попробуем вырасти за этот год: прокачать необходимые нам навыки, завести и наладить знакомства, достичь гармонии в жизни.

Давайте все вместе сделаем первый шаг к достижению этой цели – прочитаем лучшие статьи этой зимы из блога 4brain, которые наша команда собрала в этой книге.

Дмитрий Гераськин,
со-основатель 4brain
me@4brain.ru

Как за десять шагов организовать свою жизнь



Как стать организованным? Нужно не только разово совершить некоторые необходимые действия, но и поддерживать ситуацию и свои мысли в порядке постоянно. Быть организованным тяжело, однако если полюбить этот процесс, он будет приносить удовольствие. Не забывайте и о том, что организованный человек — более осознанный. Он видит и замечает все, что происходит вокруг него. Он живет более полноценной жизнью. Поэтому если вы чувствуете, что что-то сломалось в привычном распорядке вещей, обратите внимание на эти десять шагов и приготовьтесь немного поработать.

Расставьте приоритеты

В первую очередь нужно поверить в то, что вы сможете привести жизнь в порядок. Ответьте на вопросы:

- Какие области являются наиболее дезорганизованными?
- Какие области вызывают наибольший стресс и затрудняют вам выполнение определенных задач?

Одержите первую победу

Организованные люди имеют общую манеру поведения. Например, они начинают свое утро с одних и тех же действий, независимо от того, поедут ли на работу или останутся дома. Многие успешные люди признаются, что первое, что они делают утром — заправляют постель. Таким образом, они начинают день с маленького достижения, которое по инерции двигает их вперед.

Записывайте все

Мы живем в эпоху, когда ручка и бумага морально устарели, однако это отличный способ напомнить себе о том, насколько важно вести рукописные записи. Запишите все, что нужно сделать для того, чтобы привести свои мысли в порядок и вычеркивайте пункты списка по мере выполнения дел. Помните, что [списки дел](#) в голове не приносят никакой пользы. Суть именно в том, чтобы они были перед глазами.

Освойте календарь

Мало кто пользуется календарем, ведь это так скучно. Однако те, кто освоили его, стали намного продуктивнее и организованнее. Они ведут заметки в своем календаре и регулярно пересматривают его, планируя жизнь на месяцы вперед. Не полагайтесь на [память](#), когда дело касается звонка важному человеку или встречи через две недели.

Будьте антипрокрастинатором

Промедление с делами является сильнейшим источником стресса и неорганизованности. Чем дольше вы ждете, прежде чем что-то сделать, тем труднее морально будет выполнить задачу. Плюс, скорее всего, вы будете выполнять ее значительно хуже из-за давления времени.

Если вам нужно сделать работу в течение месяца, выполните ее в течение следующей недели. Вы почувствуете полное высвобождение и гордость за заранее выполненную работу.

Сделайте свой дом продуктивным местом

Некоторые люди обожают стикеры и этикетки. Они клеят их повсюду в своей квартире — со стороны все это может казаться нелепостью. Но на самом деле — это очень организованные люди. Дайте всему в своей жизни название и обозначенное место.

Если у вас большой дом, вы уменьшаете шансы потерять какую-либо вещь. Если все имеет свое место, вы становитесь очень организованным и продуктивным, потому что вместе с этим и мозг начинает работать быстрее.

Регулярно убирайтесь

Наверняка вы слышали о том, как позитивно уборка влияет на мысли. Это правда. И важнее всего не просто убирать, а делать это регулярно, понемногу. Необязательно дожидаться субботы, чтобы убрать стол или помыть посуду.

Помимо этого избавьтесь от вещей, в которых не нуждаетесь. Бытует мнение, что каждый человек может избавиться от 30% своих вещей и ничего важного не потерять при этом.

Верните вещи туда, где они лежали

Теперь, когда каждая вещь имеет свое место, убедитесь, что возвращаете их на него. Не стоит брать фонарик из шкафа, а затем оставлять его на столе. Обернуться не успеете, как повсюду будет хлам. Это важно, потому что вы не сразу заметите, как растущий беспорядок влияет на вас.

Разделите работу

Главное преимущество организованного человека состоит в том, чтобы почувствовать себя по-настоящему свободным от [стресса](#) и давления. Всего этого станет в вашей жизни еще меньше, если вы научитесь делегировать. Если вы можете справиться со своими обязанностями сами и от этого легко дышать, тогда нет проблем. Когда чувствуете, что задыхаетесь, поручите кому-нибудь часть своих дел.

Прекратите пытаться быть идеальным

Организованные люди имеют образ перфекционистов, но на самом деле это заблуждение. Это всего лишь иллюзия, которая создается потому, что у них есть пространство и время, чтобы делать то, что важно. Если вы чувствуете, что должны все сделать идеально, то ничего не добьетесь. Сделайте хорошо только самые важные вещи, а остальные — смотрите по обстоятельствам.

Цели по методике SMART



Трагедия жизни заключается не в том, что цель не достигнута. Трагедия жизни заключается в отсутствии цели для достижения. Бенджамин Мейс

Задайте себе два достаточно простых вопроса. Эффективно ли все то, что вы делаете в профессиональной сфере и приводит ли это к желаемому результату? Даже если ответ «нет» не категоричен, но вам хотелось бы изменений в лучшую сторону, данная статья о постановке SMART целей будет однозначно полезной.

Система постановки целей в соответствии со SMART критериями зарекомендовала себя как довольно прогрессивная и действенная в менеджменте. Но это не значит, что ее могут применять только [управленцы и руководители](#). Цель – это то, что нужно достигнуть, то к чему стоит стремиться. Из этого определения следует, что техника постановки умной цели пригодится не только в работе, но и в решении каких-либо личных заданий.

У вас есть идея для стартапа? Уверены что ваш бизнес может быть эффективнее? Не можете привести в порядок дела? Хотите применить умные цели в учебе? Воспользуйтесь методикой, которая научит правильно ставить и достигать цели, экономить время и энергию, повысить продуктивность работы, а также избегать недейственности. Для названных случаев мы проанализируем не только теорию и методологическую основу, но и остановимся на приведении конкретных примеров.

Критерии SMART – мнемоническая аббревиатура, используемая для определения целей и постановки задач в проектном менеджменте, управлении производством и личном развитии. Разные источники авторство термина связывают с несколькими именами. Одни утверждают, что впервые SMART употребил в 1965 г. П. Мейер, который изучал проблематику эффективного менеджмента. Другие основываются на разработке концепции умных целей Дж. Дораном в статье, помещенной в журнале «Management Review» за 1981 г. и считают автором его. Упоминается также имя П. Дракера, который работал над теорией управления по целям, широко применяя целеполагание по SMART.

Оставим вопрос о первопроходце в области применения техники умных целей на суд истории. Отметим лишь то, что известная сегодня расшифровка со смыслом, вкладываемым в каждое отдельное понятие, описана в уже упомянутой статье Дж. Дорана «There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives» (буквально «Вот умный путь написать управленческие цели и задачи»). Опираясь на русский перевод, остановимся на факте, что помимо значения термина SMART как аббревиатуры, в английском языке слово «smart» применяется в значении «умный». Отсюда и требование к процессу целеполагания, который должен

быть умным, и синонимичная форма – умные цели, которую мы и многие другие употребляем параллельно со SMART целями.

Возвращаясь непосредственно к труду Дж. Дорана, приведем перевод его расшифровки аббревиатуры (она изменилась в сравнении с ноябрем 1981 г. и сегодня выглядит немного по-другому, но об этом далее). Итак, цели, которые ставятся перед корпорацией, компанией, отделом должны быть:

- **S (Specific) – конкретными;** направленными на те или иные аспекты в одной области;
- **M (Measurable) – измеримыми;** чтоб на основе их анализа можно было вывести показатель прогресса;
- **A (Assignable) – назначаемыми;** нужно указать кто отвечает за реализацию;
- **R (Realistic) – реальными;** с нацеленностью на результат, который может быть достигнут с учетом имеющихся ресурсов;
- **T (Time—related) – связанными временем;** границы достижения цели должны быть четко определены.

Как уже говорилось, применение постановки целей по SMART приобрело значительную популярность в менеджменте, что послужило для дальнейшей разработки как техники в целом, так и смысла вкладываемого в каждый отдельный элемент. Это привело к тому, что накопился огромный эмпирический опыт, который порой сосредотачивается на совершенно разных требованиях к процессу целеполагания. Рассмотрим современные трактовки более подробно:

SPECIFIC (менее частые, но возможные вариации – significant, stretching, simple). В переводе на русский это значит **КОНКРЕТНОСТЬ**. Умная цель должна быть конкретной в силу

нескольких факторов. Менеджмент в больших корпорациях предполагает наличие длинного пути между принимающими решения и воплощающими их в жизнь. Насколько эффективна коммуникация, а, следовательно, связь между ними? Достаточно ли четко видит себе цель рядовой сотрудник и главное – в том ли ключе что и руководство? Из ответов на эти вопросы становится абсолютно очевидно, что чем более емко и конкретно сформулирована цель, тем больше шансов на успех в ее достижении. Но это не все. Конкретность подразумевает не только требование к постановке цели, но и одинаковое понимание ее на всех уровнях, которые она пройдет в процессе реализации.

В частности, описанным выше условием о согласовании, можно объяснить позицию тех авторов, которые употребляют значение *simple* вместо *specific*. Простота цели с большей долей вероятности гарантирует, что подрядчик или сотрудник, воплощающий ее в жизнь, сделает все правильно, поскольку сама формулировка не оставляет вопросов.

Таким образом, первый критерий в постановке умной цели – конкретность. Американские авторы утверждают, что для достижения этой характеристики нужно ответить на пять «W» вопросов:

- **What:** Что нужно достичь?
- **Why:** Почему это нужно достичь? Какие выгоды и преимущества будут получены?
- **Who:** Кто вовлечен в работу?
- **Where:** Где происходит работа?
- **Which:** Какие требования, условия и ограничения ставятся к работе?

MEASURABLE (реже – motivational, manageable). **ИЗМЕРИМОСТЬ** – SMART критерий, задача которого на количественном материале продемонстрировать, как достигается цель. Цель должна быть осязаемой, этот постулат не вызывает сомнений. Любая работа подразумевает наличие результата. Для токаря на заводе это количество изготовленных за смену деталей. Для писателя – напечатанный роман или повесть. Говоря обычным языком, измеримость – система мерок с помощью которой определяется степень достижения цели. Если нет таких критериев, то невозможно ни оценивать выполнение работы, ни контролировать сам процесс.

С другой стороны, как справедливо отмечают отдельные исследователи, количественные показатели (вне зависимости от их формы) в любой деятельности являются неотъемлемым атрибутом. В связи с этим возникает закономерный вопрос: насколько необходимо очевидный аспект выносить отдельным пунктом во время постановки умной цели? Вместо него предлагается другой критерий, довольно популярный сегодня – мотивационный. Суть в том, что после постановки цели сотрудников нужно мотивировать на ее выполнение. Но здесь своя специфика, в первую очередь в сфере применения – непосредственные должностные обязанности человек обязан выполнять и мотивация здесь должна исходить не со стороны тех, кто ставит цели. Другое дело, если цель, например – сократить время затрачиваемое на перекуры. В таком случае нужно премировать некурящих, поощрять желание бросить среди курящих.

ACHIEVABLE (возможные вариации – appropriate, agreed, attainable, actionable). **ДОСТИЖИМОСТЬ** является очень важным показателем постановки SMART цели. По сути, проверить умность

поставленной задачи можно ответив на вопрос: как цель должна быть достигнута с учетом имеющихся в распоряжении кадров?

Хороший руководитель ставит цели своим подчиненным исходя из знаний о них, их опыта и других факторов. Этим объясняется то, что многие расшифровки этого элемента в английском языке связаны с тем, что термин «достижимость» должен употребляться по отношению к каждому сотруднику компании отдельно, в индивидуальном порядке. Над достижением запланированного результата работают разные люди с разным образованием, трудоспособностью, уровнем самоотдачи, самоорганизации и многое другое. Поэтому часто употребляется слово «appropriate» – соответствующий, что значит применение менеджером различных подходов касательно каждого сотрудника работающего над достижением поставленной цели в силу возможных, описанных выше и характерных только ему особенностей.

RELEVANT (также – results-oriented, resonant, realistic). SMART критерий **АКТУАЛЬНОСТЬ** объясняет, как максимально эффективно достичь поставленной цели, выяснить достаточно ли актуальны (правильно определены) способы достижения результата, есть ли возможности для позитивного решения. Для определения цели в соответствии с этой категорией к предмету ставятся следующие вопросы: эта цель стоящая? правильно ли выбрано время для решения? совпадает ли это с другими нашими усилиями и потребностями? есть ли люди способные это сделать? это осуществимо в условиях нашей деятельности (экономической, технической)?

Не менее популярной является расшифровка данного элемента как «реальности» достижения цели, справедливой и честной оценки собственных сил. Амбициозные цели

приветствуются, но не стоит их подменять фантастикой, пусть и с примесью науки. Хотите начать бегать по утрам? Благое намерение, хорошая цель. Со временем вы достигнете уровня тренированности среднестатистического человека, регулярно занимающегося бегом, или даже немного преуспеете, но глупо полагать, что сможете пробежать 100 м дистанцию так же быстро, как У. Болт. Так же происходит и в случае с целью, реальность которой измеряется адекватной оценкой имеющихся в распоряжении ресурсов.

TIME-BOUND (привязанный ко времени) – последняя характеристика из классической расшифровки. Несмотря на то, что является самой простой для понимания – одна из самых важных для выполнения. Любая важная цель должна быть ограничена во времени, должен отводиться некоторый срок на ее выполнение. Особое значение этот SMART критерий имеет в составлении программ личного роста, где так же, как и в случае с воплощением проектов в жизнь на производстве, временные рамки нужно определять четко.

Параллельно с классической формулировкой SMART, а точнее в ее дополнение, употребляется также аббревиатура SMARTER. **E – Evaluate** и **R – Reevaluate** (оценивать и пересматривать) характеризуют последовательность процесса постановки целей, где каждая следующая должна корректироваться, учитывать и использовать предыдущий опыт планирования. Такое целеполагание умнее (в англ. smarter – сравнительная степень сравнения, переводится как «умнее»).

А теперь рассмотрим на конкретных примерах, в чем преимущества умного планирования в разных областях. В центре нашего внимания не весь цикл, а отдельно взятый этап, который мы освещаем с двух позиций – использования SMART и неиспользования. Действующие лица – начинающий

профессиональный фотограф, работающий на себя, и студент, который хочет самостоятельно повысить уровень владения английским языком. Это дает возможность более широко показать применимость техники как в работе, так и для саморазвития или решения любых личных задач в целом.

1. Цель должна быть конкретной

Цель: «Я должен зарабатывать больше» для фотографа – пример неправильной постановки задачи, ведь она никогда не сможет быть реализована в силу своей беспредметности. Имея на руках смету, возможность посчитать среднее количество заказов в месяц и прочее фотограф может сформулировать умную цель «Я должен зарабатывать в месяц на 20% больше». При внешней незначительности отличий двух формулировок, разница между ними на самом деле огромная. Возьмите конкретные суммы и проведите любую арифметическую операцию с ними и с абстрактным числом «больше», и с ними и с 20 %. В каком случае результат реальный?

Теперь очередь студента. Желание повысить уровень владения языком – неправильная или, если угодно, неумная цель. Она не конкретна. Из такой формулировки неясно, над чем стоит в первую очередь работать: над грамматикой, умением воспринимать текст и понимать собеседника или же обогащением словарного запаса? SMART цель в данном случае формулируется так: «Хочу владеть грамматикой английского языка на уровне Advanced» или «Хочу свободно разговаривать на английском».

2. Измеримость

Результат для фотографа будет измеряться в росте дохода. Согласно его расчетам, чтобы зарабатывать +20 % , ему нужно фотографировать на 1 клиента в неделю больше, чем обычно.

Для студента, в зависимости от поставленной цели результат будет измеряться в росте словарного запаса или приобретении навыков более уверенной устной речи.

3. Как цель должна быть достигнута?

Для фотографа – за счет увеличения числа клиентов. Для этого, с целью рекламы, можно принять участие в нескольких популярных уличных выставках, сделать скидку каждому 10 клиенту, сфотографировать своих друзей бесплатно (фото в социальных сетях позже – лучшая реклама) и тому подобное.

Студент, в свою очередь, выделяет время на занятия, разрабатывает план, следуя этому плану, изучает язык. Иногда ходит на специальные встречи с зарубежными послами или писателями, находит носителей языка для практики.

4. Актуальность

Ответы на все вопросы поставленные в блоке о расшифровке утвердительны. Актуальны ли выбранные методы для достижения цели? Вполне. Принесет ли это 20% дохода, как планировал фотограф? Да. При этом, он не будет тратить значительно больше времени, получая больше заказов, если для обработки фотографий применит современные графические редакторы.

Позволит ли намеченный план выполнить студенту поставленную задачу? Здесь контролировать ход выполнения немного сложнее, но если он прикладывает нужные усилия и следует разработанной программе – результат будет.

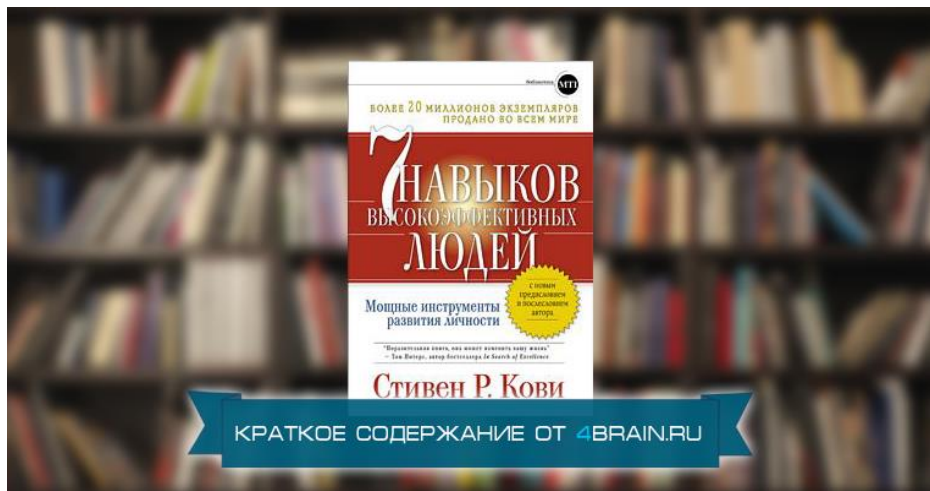
5. Ограничение во времени

За какой период времени цель должна быть достигнута? За 1 месяц фотографу тяжело будет выйти на постоянный уровень

дохода, как он запланировал. С учетом всех нюансов он определил для себя срок в 3 месяца – первый, чтобы перестроиться, провести рекламу и акции, последующие, чтоб выйти на необходимый уровень заработка и иметь возможность судить о тенденции.

Студент поставил себе временные рамки в 6 месяцев, из них 2 на теоретическую подготовку (в соответствии с разработанными уроками), 4 – на непосредственную тренировку навыков общения с носителями.

7 НАВЫКОВ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ от Стивена Кови



Книга «7 навыков высокоэффективных людей» представляет собой превосходную работу, посвящённую [саморазвитию и личностному росту](#). Но в ней вы найдёте не только, как и следует из названия, описание семи навыков высокоэффективных людей, но также и информацию на тему вечных принципов, составляющих нашу систему ценностей, и объяснение того, как нужно и важно заниматься развитием своего характера. Аналогично тому, как устойчивость здания зависит от целостности и прочности его фундамента, характер человека служит основой, на которой зиждется полноценная и качественная жизнь. Мы вкратце расскажем о семи навыках высокоэффективных людей – основной теме книги.

Три первых навыка, о которых рассказывает Стивен Кови, ориентированы на внутренний мир человека и активизируют его способность к самообладанию. Именно они являются основой развития характера каждого человека. Только благодаря «личным победам» человек может обрести ту независимость, которая позволит ему достичь общественных побед, связанных с командной работой, взаимодействием и коммуникацией – тремя навыками внешней эффективности. Что же касается седьмого навыка, то он является связующим для всех остальных, а заключается он в регулярном и сбалансированном развитии.

Навык 1 – Будьте проактивны

У человека всегда есть [свобода выбора](#), и он сам ответственен за то, что происходит в его жизни. И на его поступки влияет только он сам, а не обстоятельства или окружение. Многие люди считают, что значимые события, способные изменить жизнь, будут происходить сами по себе. Они всё ждут, что кто-то за них предпримет попытки сделать их жизнь лучше. Но существенных результатов достигают те, кто решает проблемы, а не рассуждает о них, те, кто пытается отыскать решение, а не оправдаться. Для таких людей даже одно веское «за» гораздо значительнее, чем девяносто девять «против». Принцип проактивности сводится к изменениям «изнутри наружу». Нет никакого смысла в том, чтобы найти что-то во вне и изменить это. Если вы действительно желаете повлиять на ситуацию, вы должны работать только над тем, на чем вы властны – это вы сами.

Принцип 2 – Начинайте, представляя конечную цель

Ваша жизнь станет складываться по-новому, если вы осознаете, что для вас важнее всего, а после будете постоянно сохранять этот образ в своём сознании, чтобы ежедневно

заниматься только тем, что на самом деле важно для вас. Основой эффективности является чёткое понимание конечной цели. В противном случае у вас ничего не выйдет, сколько бы усилий вы ни прилагали. По словам Кови, всё создаётся дважды. Первоначальным является мысленное творение, а следующим – физическое. Определяющим является стремление изменить что-либо, даже если оно пока нематериализовано. Вы несёте ответственность за то, чтобы, применяя творческое мышление и воображение, формировать новые жизненные сценарии.

Навык 3. Сначала делайте то, что необходимо делать сначала

Под управлением собой следует понимать дисциплинированность, исполнительность, следование установленным порядкам. Очень важно первым делом решать ключевые проблемы, которые являются наиболее важными на настоящий момент времени. Вам нужно расставить приоритеты и, если оно того требует, отбросить всё ненужное на второй план.

Множество людей допускают ошибку, когда начинают выполнять срочные дела – гораздо эффективнее выполнять самое важное, а после просто сохранять баланс между развитием своих средств и ресурсов и ростом результативности. Эффективные люди мыслят возможностями, а не проблемами.

Навык 4 – Думайте в духе «выиграл/выиграл»

Позицию «выиграл/выиграл» (WIN-WIN) можно назвать особым настроением ума и сердца, которое направлено на постоянный поиск взаимной выгоды в процессе взаимодействия с другими людьми. Несмотря на то, что порой находить обоюдовыгодные решения довольно сложно, это просто необходимо, т.к. в противном случае в будущем проиграют обе стороны.

Рекомендуется применять стратегию «ненавязчивости», когда вы вместе со своим оппонентом отодвигаете на второй план все прежние договорённости, оставаясь друг с другом в согласии. Да, у вас нет никаких новых соглашений, но нет и никаких напрасных ожиданий. Создание подобного рода взаимодействия является немалым трудом, и для достижения партнёрства вам нужно будет быть упорными в достижении целей и внимательными к интересам других.

Навык 5 – Сначала стремитесь понять, а потом – быть понятым

Удивительно, но чётко и убедительно излагать свои идеи может именно тот, кто хорошо слушает, а не тот, кто хорошо говорит. Вы должны овладеть навыком эмпатического слушания – такого слушания, в котором есть намерение понять, а не переубедить или поделиться своей позицией. Смысл здесь сводится не к тому, чтобы с кем-то согласиться, а в том, чтобы понять другого человека как можно лучше. Перед тем как поднимать проблему, перед оценкой ситуации и формулировкой выводов, перед изложением своих мыслей попробуйте взглянуть на позицию с другого ракурса. Вы должны настроиться на доверие и открытость.

Навык 6 – Достигайте синергии

Согласно Стивену Кови, синергия является формированием команды, командной игрой, сплочённостью, творческим взаимодействием с другими людьми. Если говорить о человеческих взаимоотношениях, то целое может быть больше, чем просто сумма отдельных частей. Если синергия достигнута, появляется возможность находить поистине превосходные решения. Действительно эффективная личность трезво оценивает себя, признаёт ограниченность собственного восприятия и способна

увидеть во взаимодействии с другими людьми источник неисчерпаемых возможностей. Такая личность по достоинству оценивает различия между людьми, т.к. они дополняют её знание о мире, которые её окружают.

Навык 7 – «Затачивайте пилу»

Для более точного понимания сути седьмого навыка приведём цитату самого автора: «Представьте себе человека, который пилит дерево уже пять часов, но когда вы советуете ему прерваться на пару минут, чтобы заточить пилу, он отвечает: «Нет у меня времени пилу точить! Мне пилить надо». Седьмой навык призван поддерживать и развивать наш основной ресурс – нас самих. Его смысл состоит в том, чтобы постоянно обновлять четыре измерения нашей натуры – физическое, духовное, интеллектуальное и социально-эмоциональное – они являются нашими личными ресурсами и средствами.

Развитие эффективности

Естественно, это нелегко – возвращать в себе целостную личность и характер и жить жизнью, которая наполнена служением и любовью. Началом же является желание взять за основу своего бытия правильные принципы, избавиться от стереотипов и парадигм, навязанных другими людьми, а также освободиться из иллюзорной комфортности привычек, которые нас недостойны. Начиная с личных побед каждый день, вы обязательно добьётесь результатов. А если вы станете помещать в центр своей жизни правильные принципы и будете поддерживать связь между развитием своей способности к действиям и эффективностью своих действий, вы сможете выстроить максимально эффективную и полезную жизнь, полную счастья.

Методы повышения личной эффективности



Что такое личная эффективность? Если коротко, то это навык быстрого и эффективного решения задач. И не имеет никакого значения, к какой области они относятся: учебе, работе, хобби, спорту, личной жизни или чему-то еще. Личная эффективность позволяет так организовывать любую свою деятельность, что удается успевать все, тратить на это минимальное время и достигать максимальных результатов. Эту способность можно развивать, и это не так сложно, как может показаться на первый взгляд.

Методы повышения личной эффективности

На важно, кем вы являетесь на данный момент: домохозяйкой или мамой троих детей, программистом или менеджером, спортсменом или предпринимателем, студентом или фрилансером, думаем, вы согласитесь, что любую работу и дела необходимо выстраивать так, чтобы они выполнялись без

проволочек. Ну и чтобы оставалось время на отдых, здоровый сон, занятия любимыми делами и получение удовольствия от жизни.

Если вас интересует, как научиться этому, начните пользоваться методами, приведенными ниже. Попробуйте следовать рекомендациям хотя бы 2-3 недели, и вы увидите замечательные перемены в себе.

Постановка целей

С мнением какого бы эксперта по повышению продуктивности вы не знакомились, в его рекомендациях всегда будет присутствовать пункт – ставить цели. Это однозначно правильно: какая вообще может быть личная эффективность, если человек не ставит перед собой никаких задач и не стремится ничего достичь?

Если хотите стать по-настоящему эффективным человеком, найдите время и серьезно подумайте о том, чего вы хотите добиться – через неделю, месяц, год, несколько лет. Возможно, вас интересует карьерный рост или открытие своего дела, быть может, вы хотите посвятить жизнь воспитанию детей или духовному развитию.

Когда вам будут ясны ваши цели, вам будет намного проще мобилизовать свои интеллектуальные и энергетические ресурсы, чтобы начать движение в нужном направлении. Кроме того, для этого вам будет просто необходимо приступить к активной работе над собой и развивать способность к продуктивным действиям.

Кстати, не будет лишним, если вы почитаете парочку наших материалов на данную тему, а именно статьи «Как понять, чего хочешь» и «Как найти свое предназначение». Вполне вероятно, после их прочтения вы сможете лучше понять самих себя и ответить

хотя бы на часть фундаментальных вопросов, которые должен задавать себе каждый человек.

Планирование

Что такое план? Это не просто список дел или пошаговая схема достижения той же самой цели. План можно без обиняков назвать тем, на чем основывается самоконтроль, ведь он способствует структурированию любой деятельности.

Однако многие люди воспринимают планы в штыки, считая, что они загоняют их в какие-то рамки. Но считать так ошибочно, ведь планы создают сами люди, и они вполне могут подстроить их под себя и особенности своей жизни. А при необходимости любые графики и планы вполне можно корректировать и изменять – упрощать или усложнять.

Другая ценность планирования состоит в том, что выполнение даже одного небольшого пункта плана дарит ощущение победы, в том числе и над собой. А самые эффективные люди вообще занимаются ежедневным планированием, внося в свои планы все дела, задачи, встречи и даже развлечения.

Но имейте в виду, что планирование – это навык, которому необходимо учиться. Для начала достаточно набросать на бумаге небольшой список задач на день или, например, несколько промежуточных этапов в достижении основной цели, и начать их выполнять. Но со временем это станет слишком легко и не интересно. Поэтому придется осваивать более профессиональные подходы.

О том, как правильно планировать и расставлять приоритеты, мы рассказывали в наших статьях «Эффективное планирование», «Как расставить приоритеты», «Планирование недели» и «Как

планировать на год вперед». Поверьте: научившись планировать грамотно, вы начнете мастерски контролировать свою жизнь и станете намного продуктивнее.

Подготовка к работе

За какое бы дело вы ни принимались, всегда нужно заботиться о порядке, ведь между ним и эффективностью действий существует прямая взаимосвязь. Далеко не каждый человек способен работать в беспорядке, даже если он творческий.

Перед тем как приступить к работе или учебе, постарайтесь сделать так, чтобы место, где вы трудитесь, было в чистоте и порядке. Распределите все по своим местам, избавьтесь от ненужных предметов и мусора, очистите рабочее пространство.

Помните, что порядок, во-первых, систематизирует мысли, а во-вторых, существенно сокращает время на поиск чего-то нужного, ведь вы точно знаете, где это находится, и можете быстро это найти. И еще кое-что: обязательно проветривайте помещение, чтобы мозг не испытывал недостатка кислорода.

Пошаговая работа

Если бы вам было нужно съесть слона, как бы вы поступили? Рассудив логически, вы, скорее всего, порезали бы его на мелкие кусочки, верно? Точно так же обстоит дело и с серьезными заданиями – намного легче и быстрее их выполнять, разделяя на несколько небольших этапов и делая между ними перерывы.

Если у вас, к примеру, есть большой проект, разбивайте его на мини-проекты, а если поставили себе долгосрочную цель, разделяйте ее на промежуточные цели. Причем, по мнению психологов и тренеров по личной эффективности, сначала нужно решать наиболее сложные задачи, а также не самые приятные.

После того как выполнены сложные и неприятные дела, можно спокойно переходить к простым и более приятным. Такой подход позволяет без промедлений делать то, что необходимо, и быстрее заканчивать запланированное на день. А еще для правильной пошаговой работы есть отличный инструмент – матрица Эйзенхауэра, и мы советуем вам с ней познакомиться.

Установление дедлайнов

Планирование может быть гибким, но сроки выполнения задач у вас все же должны иметься, т.к. они помогают не выбиваться из графика и не накапливать большие объемы заданий. Но не менее важны и дедлайны – крайние сроки, в которые вы должны сделать то или иное дело.

Даже если вам захочется расслабиться, отдохнуть и побездельничать (что, кстати говоря, тоже иногда полезно, ведь телу и мозгу нужны разгрузка и время на восстановление), в этом нет ничего страшного. Зато наличие дедлайна не даст вам запустить дела, т.к. он будет действовать, словно будильник. Плюс так вы сможете более оптимально распределять время и нагрузку.

Множество людей также отмечают еще один положительный эффект контрольных сроков – если к делам приступать, когда время уже поджимает, можно добиться более высокой производительности, в особенности, если вы несете ответственность не только перед собой, но и перед другими людьми, например, перед заказчиком.

Принцип Парето

Подробно мы писали о принципе Парето в одноименной статье, так что здесь лишь укажем на суть. Данный принцип, известный также как правило 80/20, позволяет оценивать и

повышать эффективность любой работы. Говорит же он о том, что 20% усилий дают 80% результата, а 80% усилий дают лишь 20% результата.

Это означает, что вы должны понять, какие из ваших действий являются наиболее эффективными, а какие – пускай и не лишними, но не такими уж «судьбоносными». Для этого необходимо проанализировать свои дела и определить те, что относятся к 20% самых важных – дающих 80% результата.

Как только вы это сделаете, остальные 80% дел можно смело отнести к менее приоритетным. Их можно выполнять в последнюю очередь, либо вообще делегировать – перепоручать другим людям. О том, как делать это грамотно, вы узнаете из статьи «10 принципов делегирования полномочий».

Отдых по расписанию

Распространенное явление – когда человек вроде бы собирается приступить к работе и, например, садится за компьютер, но решает допить кофе и уделить 5-10 минут проверке почты или посещению соцсетей. В итоге 30-40 минут (а то и больше) уходят впустую, а работа так и не начинается.

Затем то же самое происходит в обеденное время и позже: человек то и дело дает себе 5-10 минут на отдых, но теряет намного больше времени. Безусловно, отдыхать нужно, но делать это необходимо в четко установленное время, чтобы не выбиваться из графика и не становиться жертвой прокрастинации.

Наш вам совет: распределяйте рабочее время так, чтобы 50 минут уходило на работу, а 10 минут – на отдых. Тщательно следите за временем и не позволяйте себе отвлекаться больше, чем положено. Другая важная рекомендация: первым делом утром

приступайте к работе – запускайте процесс. Так следовать намеченному плану будет гораздо легче.

«Нет!» посторонним делам

Даже если вы твердо намерены работать по строгому плану, всегда могут оставаться отвлекающие факторы. С одной стороны, это мелочи, но с другой – из-за них тоже может тратиться львиная доля времени. Сюда относятся перекуры, смс, та же электронная почта, беседы на отстраненные темы с коллегами и т.п.

Чтобы повысить свою эффективность, научитесь делать так, чтобы мелочи вас не отвлекали. Поставьте телефон на беззвучный режим, попросите коллег вас не отвлекать, закройте все ненужные вкладки в браузере, уберите с рабочего стола то, что может уводить ваше внимание в сторону от основной деятельности, и т.д.

Не переживайте, ведь все несущественные и приятные дела вы всегда сможете сделать во время небольших перерывов, обеда или после работы. А еще лучше, если специально для всего это вы будете выделять пару часов времени вечером – когда главные задачи дня будут выполнены, и вы сможете с чистой совестью заняться тем, чем хочется.

Поиск мотивации

Не имея мотивации что-то делать, вы ничего не достигнете. Главным мотиватором, как правило, служит любовь к своему делу. Но даже ее иногда не хватает. Бывают и необъяснимые перепады в активности, и перепады в настроении, и стрессы, и усталость. Все это – естественно, ведь человек – не робот.

Однако в ваших силах повлиять на собственную активность. Для этого просто нужно знать, что именно придает вам сил и заставляет работать и действовать. Это может быть прогулка на

свежем воздухе, чтение интересной книги, общение с любимым человеком или что-то еще. А можно просто вспомнить о своих целях и освежить в памяти, ради чего вообще вы трудитесь.

Немалое значение для мотивации имеют также и правильное питание, и здоровый сон. Не стоит перебиваться в течение дня бургерами и конфетами, т.к. они истощают нервную систему. Лучше полноценно обедать и время от времени перекусывать фруктами и орехами, пить больше воды и зеленый чай.

Что касается сна, то рекомендуется спать не менее 8 часов в сутки – именно такое время нужно организму для полноценного отдыха. Для особо занятых людей существуют альтернативные способы сна, но пренебрегать сном в любом случае нельзя. Будете достаточно спать и есть нормальную пищу – всегда будете наполнены энергией для новых свершений.

Преодоление страха и лени

Лень – это большая помеха на пути к личной эффективности и успеху, точно так же, как и страх, особенно страх перемен. Когда человек боится, он теряет самообладание и трезвость мышления, а также стабильность, зачастую служащую гарантом успешной и полноценной жизни.

Но если с ленью вполне можно бороться самостоятельно (почитайте статью «Причины лени и способы борьбы с ними»), то вот страх перемен преодолеть в одиночку намного сложнее. И многие люди оправдывают свою неспособность с ним справиться своим возрастом.

Если вы молоды, решиться на что-то новое для вас гораздо проще, но если вам уже, допустим, за 30 или за 40, в голове уже возникают мысли о том, стоит ли что-то менять, способны ли вы

начать жить новой жизнью (как ни странно, огромное количество людей задумываются о личной эффективности именно в этом возрасте).

Но мы считаем, что страх не должен становиться преградой. И тому, что даже в зрелом возрасте можно достичь успеха, есть немало примеров. Почитайте, к примеру, о Харрисоне Форде, Сьюз Орман, Генри Форде, Джоан Роулинг, Рэе Кроке – все они решились на перемены уже после 30 и 40 лет, а сегодня о них знает весь мир.

Но не важно, сколько вам лет. Вы не должны позволять лени и страху делать себя менее активным, гибким и податливым. Ни в коем случае нельзя останавливаться в развитии ни после школы, ни после окончания института, ни после трудоустройства, пусть даже оно вполне успешное.

Занимайтесь личностным развитием, получайте новые знания и овладейте новыми навыками, тренируйте мозг – это станет гарантом вашего интеллектуального и профессионального роста, а также прекрасным способом всегда оставаться энергичным человеком. А о том, как преодолевать страхи, можно узнать из наших статей «Преодоление страха» и «Как работать со страхами».

Выход из зоны комфорта

Эта тема непосредственно связана со страхом. Зона комфорта – это условия, в которых привык существовать (жить, работать, проводить время и т.д.) человек. И зачастую именно она не дает ему добиваться новых результатов, причем если он не может выйти за привычные рамки в чем-то одном, то и в другом у него это не получится, т.к. формируется определенное отношение.

Но если вы хотите максимально активизировать свой потенциал, вам, так или иначе, придется выйти за знакомые вам

границы. Да, зона комфорта способствует спокойствию и даже в какой-то степени счастью, но в то же время заставляет топтаться на месте и чувствовать, что в жизни все-таки что-то не так.

Успешные и эффективные люди никогда не останавливаются на достигнутом и стремятся свою зону комфорта расширять, ведь это позволяет им двигаться вперед, развиваться. Таким же образом должны поступать и вы, если, конечно, действительно решили добиваться успеха и превосходить себя.

Не станем спорить, что выходить из зоны комфорта может быть нелегко. Здесь в силу вступает и лень, и страх неудачи, и сомнения, и влияние людей. Но нужно понять, что именно это не дает вам раскрыться и начать использовать свои реальные возможности. Если же вам удастся отодвинуть эти помехи на второй план, ваша зона комфорта постепенно расширится.

Более полноценно и объективно мы раскрываем данную тему в статье «Зона комфорта: плюсы и минусы», а о том, как научиться из нее выходить, – в статье «Способы выхода из зоны комфорта». Настоятельно советуем с ними ознакомиться, т.к. в них содержится масса полезных для жизни и повышения личной эффективности рекомендаций.

Самообразование

Вы, наверное, и сами уже поняли, что нет какого-то одного способа повышения личной эффективности. На самом деле это серьезная работа над собой, и работа комплексная. Сюда входит все, о чем мы уже говорили, плюс систематическое самообразование и расширение своих знаний.

Самообразование касается не только учебы или профессиональной сферы, а вообще всей жизни. Чтение книг,

изучение истории и современных тенденций в разных областях, знакомство с психологией людей и особенностями мотивации, обучение обращению с деньгами и отказ от непродуктивных привычек, и многое другое.

Чем больше информации вы впитываете (естественно, фильтруя ее и отбрасывая лишнее), чем большему вы учитесь, чем больше способны применить и сделать, тем мощней и продуктивней вы становитесь как личность. Это и называется максимизацией своего потенциала. Поэтому одно из основных правил – постоянное и всесторонне развитие.

Все вышеперечисленное можно отнести к основным методам, позволяющим человеку стать более эффективным. Если вы начнете использовать даже несколько из них, вы гарантированно станете более организованными, дисциплинированными и продуктивными. Но есть еще кое-что, о чем мы хотели бы сказать, – это выработка привычек высокоэффективных людей.

Привычки высокоэффективных людей

Вообще, есть три хороших и полезных привычки, которые помогут вам поднять свою эффективность на новый уровень. Первая – это умение доводить до конца любое начатое дело. Вторая – отработка всех своих действий по достижению нужного результата до автоматизма. И третья – упорная работа над собой без жалости к себе всяких поблажек.

Но есть и другие важные привычки, достойные внимания. О них твердят почти все успешные и выдающиеся люди, среди которых и всемирно известный американский писатель, бизнес-тренер и профессионал в области личной эффективности Брайан Трейси. Именно с его перечнем важных привычек мы и хотим вас познакомить.

По мнению Брайана Трейси (и согласно разработанной им системе), люди должны составлять списки целей и превращать их в конкретный план действий, чтобы понимать не только то, что им нужно, но и то, как и с помощью чего ко всему этому можно прийти. Но давайте немного конкретизируем сказанное.

Вот какие рекомендации предлагает Трейси тем, кто хочет стать более эффективным в жизни и работе:

- обязательно определяйте точные цели и составляйте их списки;
- приоритизируйте цели и задачи – как текущие, так и долгосрочные;
- занимайтесь ежедневным, еженедельным и ежемесячным планированием;
- определяйте свои первостепенные задачи и не медлите в их решении;
- фокусируйтесь на результате;
- если времени не хватает, переносите малозначимые задачи на потом;
- разделяйте все, что планируете сделать, на несколько категорий: важное, нужное, желательное и не обязательное;
- анализируйте и объективно оценивайте то, чего уже достигли;
- разделите свою жизнь на области и определите в каждой из областей по три основные задачи;
- перед выполнением действий тщательно их обдумывайте и подготавливайтесь;
- следуйте всем намеченным пунктам и этапам планов;
- регулярно самосовершенствуйтесь;
- развивайте свои способности и совершенствуйтесь в их применении;

- объективно определяйте свои недостатки и делайте все, чтобы их устранить;
- развивайте самодисциплину;
- организовывайте свои внутренние резервы;
- стимулируйте и мотивируйте себя;
- откажитесь от использования компьютера хотя бы на один день в неделю;
- разбивайте сложные задачи на более мелкие;
- выполняйте самые неприятные дела в первую очередь;
- оптимизируйте свое время;
- не откладывайте дела и порученные вам задания;
- работайте только над одной задачей в один отрезок времени.

Сам Брайан Трейси неукоснительно следует этим рекомендациям, и, наверное, именно это позволило ему стать известным и успешным человеком, который может смело сказать, что он предельно эффективен и его жизнь удалась в полной мере. Более того, своими достижениями и идеями он делится с людьми – за его плечами далеко не один бестселлер. А еще у нас есть отличный материал о том, как этот человек управляет своим временем – «Тайм-менеджмент: советы от Брайана Трейси», который тоже есть смысл почитать.

Помимо всего прочего мы советуем вам начать хотя бы понемногу отказываться от проведения бесконечных часов в социальных сетях, а также переставать зависеть от смартфонов, ведь эти вещи стали настоящим бичом современного человека. Отрицать их пользу, конечно же, нельзя, но и взаимодействовать с ними нужно грамотно, а не абы как.

Законы дружбы



Всё в нашей жизни приходит и уходит: деньги, работа, вещи. Остаются с нами только люди. Причём, только те люди, которым дороги мы и которые дороги нам. И зачастую гораздо ближе родных и в некотором плане даже любимых, становятся именно друзья. И именно поэтому мы начали этот сборник с беседы о том, что такое дружба.

Дружеские отношения являются показателем того, насколько люди интересны, важны и ценны друг для друга. Основными качественными показателями дружбы являются такие вещи как доверие, терпимость, взаимопонимание, взаимоуважение, умение пойти навстречу и помочь, быть рядом в трудной ситуации. Настоящая дружба – это нечто гораздо большее, нежели просто приятное общение в весёлой компании. Это даже некое таинство между людьми.

Настоящие друзья, благодаря тому, что отлично знают друг друга (а иной раз и по каким-то другим причинам) способны понимать друг друга на расстоянии, без слов, по движению рук, выражению глаз, мимике, жестам. Иногда даже бывает так, что друзья, прошедшие вместе «огонь, воду и медные трубы», обладают какой-то незримой, словно телепатической связью: один может знать, о чём думает другой, второй может предугадывать действия первого и т.д.

Друг – это тот, кому есть дело до вас. Тот, кто проявляет внимание к вам, поддерживает, участвует в вашей жизни, небезразличен к вашим эмоциям, проблемам, успехам, победам и поражениям. Друг – это тот, кто заткнёт за пояс любую свою точку зрения и пойдёт навстречу во благо не себе, но вам – своему другу. И именно по этой причине он не побоится сказать вам все то, о чем другие молчат.

Значение и ценность дружеских отношений складывается из того, что каждый может положиться на другого в любой ситуации или сам оказать необходимую поддержку и помощь. В дружеских отношениях царит верность, стойкость, равноправие, понимание, принятие друг друга со всеми положительными чертами и недостатками. И если, например, в любовных отношениях могут быть разногласия и недопонимания, из-за которых два человека могут расстаться, дружеские отношения этого не приемлют. Здесь никто не говорит: «А я, а ты, а вот я, а вот ты». И даже в тех случаях, когда один, так сказать, вкладывает в дружбу больше себя, чем второй, чувство дружбы остаётся взаимным и уверенность в другом человеке остаётся.

Когда люди дружат, каждый из них без колебаний переживёт с другим как минуты радости и счастья, так и сложные ситуации, беды и неудачи. В дружбе каждый понимает, что он играет в жизни

другого очень важную роль. Именно поэтому друзья доверяют друг другу свои планы, мечты, мысли, идеи, тайны и секреты, иногда даже жизни. Чем больше и глубже доверие и уважение между людьми, тем крепче и сильнее их дружба. Её невозможно измерить ни количеством денег, ни какими-то заслугами. Она бесценна. И только настоящий друг, если он действительно есть в твоей жизни, даёт тебе понять, что ты не одинок, и придаёт сил. Это человек на все случаи жизни.

Дружба показывает и внутреннюю силу человека, его качества. И нередко именно это становится показателем, т.к. человек проявляет себя. Люди, не прошедшие проверку на прочность, переходят из категории друзей в категорию хороших знакомых, а иногда и в категорию тех, с кем ты просто когда-то был знаком, а сейчас вас не связывает абсолютно ничего. Если же в жизни есть кто-то, кого ты чувствуешь по-настоящему, с кем можешь быть самим собой, не надевая масок, и кто понимает тебя и всегда выручает, наверняка этот человек и есть твой настоящий друг. И отношения с ним следует беречь и хранить, ведь они воистину дороже золота.

Друга нельзя выбрать – он просто становится другом. Абсолютно не важно, какая у него внешность, привычки, мировоззрение. Вам может что-то не нравиться в нём, вы можете даже его критиковать время от времени. Но когда все красивые и хорошие убегут куда-то в сторону и помашут ручкой, когда ни у кого из них не останется на вас времени, именно этот человек будет рядом с вами и сделает то, на что ни у кого другого не хватило сил, желания или смелости.

Дружба – это испытание. С виду может показаться, что она не требует усилий, заботы и оберегания. На самом же деле она никогда не будет существовать без нашего непосредственного

участия, ведь относиться к другому даже лучше, чем к себе самому – это великое дело. Именно по этой причине можно смело сказать, что у дружбы есть свои особые законы, как бы странно, слишком громко или наивно это ни звучало. Эти жизненные принципы являются условиями для существования дружеских отношений. И их должен соблюдать каждый, кто хочет, чтобы у него был друг или друзья, и кто сам считает себя настоящим другом.

Закон первый – вера в дружбу

Вера в дружбу означает, что нужно без колебаний и сомнений принимать то, что она есть, не требуя для этого никаких доказательств или подтверждений. Эта вера является основой, фундаментом настоящих дружеских отношений, на котором будут строиться доверие, взаимопонимание, взаимопомощь и другие неотъемлемые составляющие дружбы.

Закон второй – воспитание положительных качеств

Человек, если он считает себя способным на дружбу, должен воспитывать в себе такие качества как мужество, сила духа, сила воли, выносливость и многие другие. Мужество подразумевает целенаправленное направление энергии своих чувств и эмоций в нужное русло, держать их под контролем своего сознания. Сила духа – это умение делать такие вещи, на которые другие люди не способны, способность не прогибаться под давлением обстоятельств. Сила воли позволяет человеку делать что-то вопреки своим желаниям, обстоятельствам, усталости или разуму. А выносливость позволяет выдерживать огромные нагрузки, не прибегая к использованию каких-либо других личностных качеств.

Все вместе эти и другие качества складываются в одну сильную, стабильную и целостную личность. И если человек смог такой личностью стать, то на него можно положиться и всегда быть

уверенным в нём, что и является одним из важнейших показателей дружбы.

Закон третий – помощь

Что бы ни случилось, настоящий друг просто обязан прийти на выручку своему другу, помочь любым возможным способом. И это не должно зависеть ни от местонахождения, ни от занятости, ни от настроения или желания. Если ты узнал, что твой друг в беде или ему нужна серьёзная помощь, у тебя нет выбора, кроме того, чтобы, невзирая на любые преграды, помочь ему.

Закон четвёртый – самопожертвование

Этот закон, пожалуй, самый главный. Отчасти он касается вопроса взаимопомощи, который мы рассмотрели выше. Однако здесь помощь другу раскрывается в намного большей степени. Самопожертвование означает, что настоящий друг ценит дружбу и жизнь другого человека даже больше, чем свою собственную жизнь. И в ситуациях, когда на кону вдруг оказывается жизнь одного, второй без сожалений сделает всё так, чтобы спасти товарища.

Эти законы и качества должны соблюдаться, так сказать, подсознательно. Т.е. их понимание либо есть, либо его нет. Нельзя, например, сесть и сказать себе: «Вот с сегодняшнего дня я начинаю быть другом, т.е. буду верить в дружбу, воспитывать в себе всевозможные положительные качества, буду всегда помогать и, если что, быстренько отдам жизнь за друга». Всё это должно уже быть в человеке, т.к. посредством этого и выражается [отношение к окружающим](#), тем более к тем, кого этот человек считает своими друзьями.

Итак, давайте подытожим. Настоящие дружеские отношения требуют взаимных усилий состоящих в них людей. Два человека, если они друзья, должны правильно относиться друг к другу, испытывать взаимную симпатию и желание оказывать друг другу помощь и поддержку. Но также такие отношения должны иметь и подпитку с обеих сторон: испытывать потребность в общении должны оба, звонить друг другу, намечать встречи, строить планы также должны оба, ведь обратная связь – это очень важно.

Однако бывают несколько нестандартные дружеские отношения. Люди могут стать отличными друзьями, познакомившись в Интернете, даже ни разу не увидев друг друга в реальной жизни. Некоторые дружат на расстоянии. К примеру, один живёт в России, другой живёт в США, Таиланде, Мексике или где-нибудь ещё. Есть даже лучшие друзья, которые могут не видеть друг друга по несколько месяцев. Такая дружба также может быть очень сильной и крепкой. Важно только, чтобы отношение было подобающим, ведь дружба, какой бы она ни была, всегда требовательна и для обоих и ставит определённую планку, которой нужно соответствовать. И если даже кто-то один пустит всё на самотёк, дружба просто расклеится и в итоге сойдёт на нет.

Поэтому, всегда помните о своих друзьях, где бы ни были вы и где бы ни были они. Поддерживайте связь с ними, давайте им понять, что они важны для вас. И самое главное, будьте готовы быть рядом в любой предвиденной и непредвиденной ситуации.

Как оставаться энергичным на протяжении всего дня



«Бывают дни, когда опустишь руки. И нет ни слов, ни музыки, ни сил...». Даже с поправкой на образность этих строк из песни «Машины времени», похожие ощущения возникали у каждого. Когда буквально засыпаешь на работе, пытаешься хоть немного освежить себя крепким кофе. Когда уставшим возвращаешься домой и покупаешь энергетик, ведь есть ещё и другие дела, которые нужно успеть сделать. Насколько это полезно для [здоровья](#)? Вопрос скорее [риторический](#). Поэтому в данной статье мы собрали рекомендации о том, как оставаться энергичным на протяжении всего дня, используя особенности нашего организма и природные средства.

Итак, чтобы справляться с сонливостью и заряжать организм энергией, когда это необходимо, можно воспользоваться следующими советами:

Правильная организация дня и занятости

Высыпайтесь ночью. Здесь всё очевидно, но именно простые истины чаще всего забываются. Лучший способ чувствовать себя бодрым и отдохнувшим с утра – нормально высыпаться накануне. Сколько часов сна вам достаточно – 6, 7 или 8 – зависит от индивидуальных особенностей организма. Но, если спать меньше 6 часов в сутки, постепенно будет ощущаться дефицит сна, а это негативно влияет на самочувствие.

Делайте зарядку. Тело продолжает оставаться расслабленным после сна ещё некоторое время, и, чтобы быстрее проснуться, можно сделать небольшую зарядку, после чего умыться холодной водой или принять [контрастный душ](#).

Планируйте свой день. Это позволит сконцентрироваться на выполнении важных задач и избежать тех, которые просто «воруют» ваше [время](#), уничтожая запасы энергии.

Правильно питайтесь. Не пропускайте приёмы пищи и не переедайте. В последнем случае ваш организм будет расходовать энергию на то, чтобы справиться с перевариванием поступившей еды и полноценно работать вы не сможете.

Практикуйте «cat nap». «Кошачий сон» – 15-минутный сон после обеда. Суть в том, что за это время мозг успевает «перезагрузиться» и отдохнуть. И после работать продуктивнее. Конечно, не у всех есть такая возможность, но в том, что метод стоящий нас уверяют не только многочисленные западные консультанты по личной продуктивности, но и российские ([Глеб Архангельский](#)).

Бывайте на свежем воздухе. В тепле процессы в нашем организме замедляются, из-за чего мы чувствуем себя менее

бодрыми и зачастую не можем в случае необходимости быстро набрать нужные для работы обороты. Поэтому не проводите весь обеденный перерыв в столовой или кафе – прогуляйтесь по улице. Можно и во время работы подходить к открытому окну и оставаться около него на пару минут – кислород мозгу точно не помешает.

Чаще двигайтесь. Заведите себе привычку в конце каждого часа тратить пару минут на разминку: встаньте с кресла и пройдите по офису. Также отдавайте предпочтение лестнице, а не лифту.

Следите за осанкой. Неправильное расположение за рабочим столом влияет на способность концентрировать внимание.

Начинайте день с решения трудной задачи. Используйте пока ещё неистощённые запасы энергии на решение важных задач в первую очередь. Мозг привыкнет к нагрузке, а всё остальное покажется более простым.

Завершайте начатые дела. Это послужит отличным толчком и мотивацией для дальнейших свершений.

Предпочтения в еде

Ешьте меньше, но чаще. Так, во-первых, меньше энергии будет задействовано на поддержку процессов пищеварения. Во-вторых, сам организм будет чаще получать подпитку.

Откажитесь от сахара и сладостей. Так называемые быстрые углеводы вызывают повышение уровня инсулина в крови, из-за чего может возникать чувство усталости.

Отдавайте предпочтение цельнозерновым продуктам. Сложные углеводы перерабатываются организмом дольше и,

соответственно, дольше подпитывают его энергией, позволяя вам чувствовать себя бодрее.

Ешьте постное мясо и рыбу. Они не увеличивают содержание сахара в крови, что обеспечивает ровный поток энергии, к тому же дольше сохраняется чувство насыщения.

Употребляйте мяту. Попробуйте заменить кофе мятным чаем, он неплохо освежает. В деле концентрации внимания и повышения работоспособности будет полезна и мятная жвачка.

Не забывайте о витаминах. Чтобы оставаться бодрым и энергичным на протяжении дня нужно позаботиться о поступлении в организм нужного количества витаминов. Особенно С, D, тиамин, рибофлавин, В₁₂, а также пантотеновой и фолиевой кислоты. Некоторые подходящие для таких целей продукты и их свойства описаны в этой [статье](#).

Пейте много воды. Обезвоживание приводит к снижению объёма крови и, как следствие, к постоянной усталости. Это также полезно для нормального протекания метаболизма и высвобождения энергии из пищи.

Подберите травяные добавки. Многие люди утверждают что, как и мята, неплохо бодрят женьшень, элеутерококк, лимонник, мате. Используйте не БАДы, а сам продукт.

Другие хитрости и уловки

Потяните мочки ушей вниз. Если таким образом недолго помассировать мочки ушей, удастся избавиться от сонливости.

Проведите языком по нёбу. Не очень приятно, да ещё и по-особенному щекотно, правда? Зато сигнал от нервных окончаний

практически сразу достигает мозга и способствует концентрации внимания.

Сделайте массаж шеи. Особое внимание уделите верхней части, нажимая пальцами в месте, где шея переходит в голову.

Проведите короткий сеанс дыхательных упражнений. 5 минут будет достаточно. Начать можно с самого простого упражнения: сконцентрируйтесь на дыхании, глубоко дышите, мысленно считая на вдохе и выдохе до четырёх. Такая практика наполнит вашу кровеносную систему кислородом и приободрит.

Используйте ароматерапию. Многие эфирные масла стимулируют работу мозга, заставляя вас чувствовать себя энергичнее. К ним относятся: цитрусовые, бергамот, корица, гвоздика, кипарис, эвкалипт, пихта, имбирь, сосна, розмарин, базилик.

Включите свет. Когда вам предстоит работа, никогда не сидите в сумерках. Чем ярче свет, тем активнее работает ваш мозг.

Слушайте музыку с высоким темпом. Если это не будет вас отвлекать, сделайте специальный плейлист с «заводными» песнями и прослушивайте его каждый раз, когда захотите взбодриться.

Смейтесь. Прилив позитивных эмоций заряжает энергией, поэтому, посмотрев видео со смешными животными, вы и расслабитесь ненадолго, и баланс сил немного восстановите.

Мотивируйте себя. О различных способах самотивации мы неоднократно писали.

Пирамида потребностей Маслоу



ПИРАМИДА ПОТРЕБНОСТЕЙ МАСЛОУ

И ЕЁ ПРИМЕНЕНИЕ В ЖИЗНИ

Человечеству известно множество пирамид: пирамиды в Гизе, пирамиды Мачу-Пикчу, пирамиды Кукулькана и другие. Все они феноменальны каждая в своём роде и все вызывают огромный интерес. Но помимо этих уникальных архитектурных сооружений есть и пирамиды иного рода, которые, тем не менее, вызывают далеко не слабый ажиотаж вокруг себя. Их можно назвать интеллектуальными сооружениями. И одним из них является пирамида потребностей Абрахама Маслоу – известного американского психолога, основоположника гуманистической [психологии](#).

Пирамида Маслоу представляет собой особую диаграмму, в которой в иерархическом порядке представлены все потребности человека. Однако ни одна из публикаций учёного не содержит никаких схематических изображений, т.к. он придерживался мнения, что этот порядок динамического характера и может

изменяться в зависимости от особенностей личности каждого отдельно взятого человека.



Первые упоминания о пирамиде потребностей можно найти в немецкоязычной литературе 70-х годов XX столетия. Во многих учебных материалах по психологии и маркетингу их можно встретить и сегодня. Сама же модель потребностей активно используется в экономике и имеет большое значение для теории [мотивации](#) и поведения потребителей.

Интересно также распространённое мнение о том, что сам Маслоу не создавал пирамиду, а лишь вывел общие особенности в формировании потребностей успешных в жизни и творческой деятельности людей. А пирамиду придумали его последователи, стремившиеся наглядно представить идеи учёного. Несмотря на то, что авторство пирамиды официально приписывают Абрахаму Маслоу, к имеющемуся у нас сегодня её варианту он не имеет отношения. Дело в том, что в виде графика «Иерархия потребностей» появилась в 1975 году в учебнике некоего У. Стоппа, о личности которого практически нет информации, а Маслоу умер в

1970 году, и в его работах, как уже говорилось, не было ни единого графика.

Давайте разберемся в том, что такое пирамида Маслоу в подробностях. Согласно исследованиям учёного, у человека есть пять основных потребностей:

Физиологические потребности (первая ступень пирамиды)

Физиологические потребности свойственны абсолютно всем существующим на нашей планете живым организмам, соответственно, и каждому человеку. И если человек не будет их удовлетворять, то он просто не сможет существовать, а также не сможет полноценно развиваться. Например, если человек сильно хочет в туалет, он наверняка не будет увлечённо читать книгу или спокойно прогуливаться по красивой местности, наслаждаясь удивительным пейзажем. Естественно, что, не удовлетворив физиологические потребности, человек не сможет и нормально работать, заниматься бизнесом и любой другой деятельностью. Такими потребностями являются дыхание, питание, сон и т.п.

Безопасность (вторая ступень пирамиды)

К этой группе относятся потребности в безопасности и стабильности. Чтобы понять суть, можно рассмотреть пример с младенцами – ещё будучи неосознанными, они на подсознательном уровне стремятся, после того как удовлетворили жажду и голод, к тому чтобы быть защищёнными. И дать им это ощущение может только любящая мать. Аналогично, но уже в другой, более мягкой форме, обстоит ситуация и со взрослыми людьми: из соображений безопасности они стремятся, например, застраховать свою жизнь, устанавливая прочные двери, ставят замки т.д.

Любовь и принадлежность (третья ступень пирамиды)

Здесь речь идёт о социальных потребностях. Своё отражение они находят в таких стремлениях, как завести новые знакомства, обрести друзей и спутника жизни, быть причастными к какой-либо группе людей. Человек нуждается в том, чтобы проявлять любовь и получать её по отношению к себе. В социальной среде человек может почувствовать свою полезность и значимость. И именно это мотивирует людей удовлетворять социальные потребности.

Признание (четвёртая ступень пирамиды)

После того как человек удовлетворяет потребность в любви и принадлежности к социуму, непосредственное воздействие на него окружающих снижается, и в центре внимания оказывается желание быть уважаемым, стремление к престижу и признанию различных проявлений своей индивидуальности (талантов, особенностей, умений и т.п.). И лишь в случае успешной реализации своего потенциала и после достижения признания важных для человека людей, он приходит к уверенности в себе и своих силах.

Самореализация (пятая ступень пирамиды)

Эта ступень последняя и на ней находятся духовные потребности, выражающиеся в желании развиваться как личность или духовный человек, а также продолжать реализовывать свой потенциал. Как следствие – творческая деятельность, посещение культурных мероприятий, стремление развить свои таланты и способности. К тому же, человек, сумевший удовлетворить потребности предыдущих ступеней и «забравшись» на пятую, начинает активно искать смысл бытия, изучать окружающий мир, стараться внести в него свою лепту; у него могут начать формироваться новые взгляды и убеждения.

По мнению многих современных психологов, несмотря на то, что пирамида Маслоу является чётко структурированной моделью, применить её на практике довольно сложно, а сама схема может привести к абсолютно неверным обобщениям. Если отбросить в сторону все статистические данные, то сразу возникает ряд вопросов. Например, насколько омрачено существование не признанного в обществе человека? Или, следует ли считать человека, который систематически недоедает, абсолютно безнадёжным? Ведь в истории можно отыскать сотни примеров того, как люди добивались огромных жизненных результатов именно благодаря тому, что их потребности оставались неудовлетворёнными. Взять, например, бедность или безответную любовь.

По некоторым данным Абрахам Маслоу впоследствии отказался от выдвинутой им теории, а в его последующих трудах («К психологии бытия» (1962 год), «Дальние пределы человеческой природы» (1971 год)), концепция мотивация личности была существенно доработана. А пирамида, которой сегодня стремятся найти применение многие специалисты в области психологии и маркетинга, вообще потеряла всякое значение.

Основной причиной для критики пирамиды Маслоу служит её иерархичность, а также то, что потребности не могут быть удовлетворены окончательно. Некоторые исследователи интерпретируют теорию Маслоу вообще не очень лицеприятным образом. Согласно их трактовке, пирамида говорит о том, что человек является животным, которому постоянно что-то нужно. А другие говорят, что теория Маслоу не может применяться на практике, когда речь заходит о бизнесе, маркетинге и рекламе.

Как несложно заметить, пирамида потребностей является не просто их классификацией, а отображает некую иерархию:

инстинктивные потребности, базовые, возвышенные. Каждый человек испытывает все эти желания, но в силу здесь вступает следующая закономерность: базовые потребности считаются доминирующими, а потребности более высокого порядка активизируются только тогда, когда удовлетворены базовые. Но следует понимать, что выражаться потребности могут совершенно по-разному у каждого человека. И происходит это на любой ступени пирамиды. По этой причине человек должен правильно понимать свои желания, учиться их интерпретировать и адекватно удовлетворять, в ином случае он постоянно будет находиться в состоянии неудовлетворённости и разочарованности. Кстати говоря, Абрахам Маслоу придерживался позиции, что пятой ступени достигает лишь 2% всех людей.

Как научиться писать грамотно. 11 полезных советов



Сегодня редкий человек может похвастаться [грамотным](#) изложением своих мыслей на письме и безошибочным написанием. Если вы хотите чего-то добиться в жизни, постоянно учитесь, совершенствуйте себя, даже когда находитесь на вершине успеха. В одном фильме главный герой сказал: «Прежде чем на что-то решаться, подумай, стоит ли овчинка выделки». В данном случае без колебаний – «овчинка стоит выделки». Так как образованный человек – полезный человек, а перед полезным человеком открываются все дороги. И мы предлагаем вам 11 советов, которые помогут вам повысить грамотность.

Наберитесь терпения и морально настройтесь

Если не будет желания совершенствовать свой русский язык, не будет и результата. Чем грамотнее человек, тем выше он занимает место в жизни, становится более независимым,

руководящим. Держите эти мысли в голове каждый раз, как только захотите бросить занятия.

Много читайте

Так вы тренируете зрительную память. Читайте только классику, в старых книжных переплетах, которые все помнят еще со школы. Так как в современных изданиях, при бешеном ритме современной жизни и вечной спешке, многочисленные ошибки неизбежны. При чтении книг вы не только запоминаете написание слов, но еще и бессознательно откладываете в памяти основные литературные приемы. Важно подобрать книги для чтения по своим интересам. От этого будет напрямую зависеть успех и время, которое вы потратите на обучение. Это может быть фантастика (Жюль Верн, «Аэлита» А.К.Толстого, «Солярис» С.Лема и др.). Кто-то любит приключения, кто-то – стихи. Главное, читать с удовольствием и в тишине, ни на что не отвлекаясь.

Читайте вслух

Такой прием оттачивает слуховую память. Прочитывайте так, как пишется в книге, проговаривая слова по слогам. Например, предложение «По полю бежала собака» при обычном разговоре вы произносите: «*Па полю бижала сабака*». Читая книгу, озвучивайте так – «*По по-лю бе-жа-ла со-ба-ка*». Когда читаете книгу, вы делаете паузу в том месте, где стоит запятая. Поэтому со знаками препинания в будущем будет проще.

Переписывайте каждый день по 10 страниц из книги

Этот метод помог ученику сдать экзамен по русскому языку. Мальчик не прошел аттестацию после восьмого класса. Он знал правила, но писал всегда с многочисленными ошибками. Учитель посоветовал ему все лето каждый день переписывать по десять

страниц из «Войны и мира» Л.Н.Толстого. Осенью ученик успешно сдал экзамен, сделав только две ошибки. С тех пор проблем с грамотностью у него не было.

Учите наизусть тексты

Полезно [заучивать](#) правила написания в русском языке. А можно учить интересные, сильные стихи. Это хорошо будет стимулировать вашу память. Никто не знает возможностей человеческого организма. Заучивание текстов поначалу пугает. Но после первых выученных произведений вы будете запоминать без труда, прочитав несколько раз.

Вот живой пример: на факультет русской филологии пришел парень, внешне никак не ассоциирующийся с культурой речи. Слегка небритый, на руках армейские наколки, похож скорее на ловеласа. Вся группа с иронией переглянулась. Каково же было удивление, когда на одном из занятий он встал и долго читал стихи. От того, как он читал, у преподавателя навернулись слезы. Когда молодой человек закончил, преподаватель спросил, как же он запомнил такой объем информации. Парень ответил, что учил в армии, когда нечего было делать.

Регулярно занимайтесь

Проверяйте себя, систематически пишите диктанты, текстовые и словарные. Прочитав рассказ, напишите изложение. Помните: грамотно писать – это не Божий дар, а результат упорных тренировок. Главное -тренироваться с интересом.

Занимайтесь в паре

Результаты будут лучше, если вы привлечете к своим занятиям еще кого-нибудь. Вы будете рассуждать, поправлять друг друга. Ведите диалог.

Приобретите орфографический словарь

Приобретите орфографический словарь, чтобы быть уверенным наверняка, что пишете без ошибок. При любых затруднениях он будет всегда под рукой.

Создайте словарь ваших трудных слов

Создайте словарь ваших трудных слов, написание которых никак не можете запомнить. И периодически заглядывайте в него, постепенно запоминая их.

Используйте школьный прием

Читайте правило, делайте упражнения, исправляйте ошибки. Проанализируйте, где вы делаете больше всего ошибок, и работайте только с нужными вам правилами написания в русском языке. Это можно сделать, к примеру, на [нашем курсе по русскому языку](#).

Подтяните свои знания по сложным темам

Тем русского языка, в которых люди чаще всего допускают ошибки, не так уж много — примерно 20. На занятиях [курса по повышению грамотности](#) вы получите возможность отработать навык грамотного письма по специальной системе многократных распределенных повторений материала через простые упражнения и специальные техники запоминания.

Все люди обладают разными способностями. У одного человека хорошо развита зрительная память, у другого – слуховая, у третьего моторная. Чаще преобладает смешанная: либо зрительно-слуховая, либо зрительно-моторная, и т.д. Поэтому выбирайте те советы, которые наиболее действенны для вас.

Полезные продукты для работы мозга



«Счастье и красота – побочные продукты» Джордж Бернард Шоу (британский писатель, драматург, лауреат Нобелевской премии в области литературы).

Человеческий мозг – это главный, центральный компьютер нашего организма, выполняющий огромное количество чрезвычайно важных задач, и отвечающий за бесперебойное функционирование всего организма.

Современному человеку все больше приходится трудиться без сна и отдыха, быстро приспосабливаться к смене умственной деятельности, работать в авральном режиме. При таких условиях возникает быстрая утомляемость, накапливается напряжение, стресс, что непременно приводит к раздражительности или апатии. Пища для ума – это не только познавательная литература, размышления и беседы на всевозможные глубокие темы, сложные задачи и самоанализ, но и продукты питания. Во время интенсивной умственной деятельности, организму жизненно

необходимо получать продукты, улучшающие его работу и работу мозга. Ведь, пища, которую мы употребляем, самым прямым образом влияет на состояние нашего здоровья.

«Мы есть то, что мы едим», — так считает **Рами Блект** — консультант по древнеиндийской астрологии и восточной психологии. Англичане говорят: «Съедай одно яблоко в день — и забудь о врачах».

Важно! Употребляемая пища, должна быть только органической, то есть без содержания пестицидов. Ученые доказали, что фрукты и овощи, обработанные пестицидами, понижают IQ человека. Поэтому, обязательно исключите из своего рациона консерванты и все вредные химические вещества, которыми так богаты сладкие газированные напитки и всевозможные колбасы, а также спиртные напитки, которые и вовсе вызывают деструкцию мозговых клеток.

Современная медицина утверждает: если в организме постоянно присутствуют витамины и микроэлементы, питающие мозг, то даже в очень зрелом возрасте, сохраняется прекрасная память и острый ум.

Уважаемый научный журнал **Psychology Today** как-то опубликовал очень интересные результаты исследований: оказывается, рыба, которую нам с детства позиционировали как «лучший продукт для ума», на деле — далеко не первое блюдо, среди продуктов, питающих мозг. Заокеанские эксперты склонны полагать, что рыба уступает лесным ягодам и овощам. А что самое приятное, данные продукты не только повышают мозговую активность, но и очень полезны для сердца, — считает доктор медицинских наук, руководитель кафедры лечебного питания Института питания РАМН **Юнна Попова**. Питание всегда должно

соответствовать активности умственной деятельности. Нельзя переедать и недоедать – в этом деле важна «золотая середина».

Как все мы знаем, истощенный диетой человек, намного медленнее реагирует на происходящие вокруг него события, становится невнимательным, рассеянным. А все потому, что вы держите на скудном питании не только весь организм, но и мозг в частности. А вот кратковременное голодание – вполне допустимо, оно способствует очищению организма, а значит, улучшается внешний вид, а вместе с тем, несет еще один очень приятный, удивительный эффект – пробуждает способность творить. Есть и обратная ситуация: при переедании — наш мозг не работает в полную силу, поскольку все силы направлены на переваривание пищи, а не на мыслительные процессы.

Имейте в виду! Продукты нужно принимать дозированно, распределяя рацион в течение дня.

Обязательно завтракайте, ведь давно известно, что самая высокая активность у человека утром, а значит, питание обязательно должно быть насыщенным. Самый полезный завтрак – сыр с низким содержанием жиров, овощной омлет, апельсиновый сок, бутерброды с арахисовым маслом и яйца всмятку. Также обстоит дело и с обедом, он должен быть полноценным (вмещать небольшие порции горячих и холодных блюд). А вот ужин – пусть будет легким, достаточно подкрепиться овощным салатиком и кусочком рыбы.

Продуктов, стимулирующих мозговую деятельность огромное множество, главное при их выборе придерживаться простого правила:

- Экологичность
- Польза употребления (подтверждения наукой)

- Отсутствие противопоказаний

Итак, вот наша подборка лучших продуктов питания для мозга:

1. Ягоды

Черника, ежевика и малина – полны антиоксидантов — задерживающих старение мозга, ускоряющих приток крови к мозгу. Вышеназванные ягоды содержат и множество компонентов, полезных для улучшения памяти.

Черника повышает способность к обучению и усиливает остроту зрения. Достаточно употреблять названные ягодки один раз в день, для достижения отличных результатов.

Вы можете в домашних условиях, приготовить вкуснейший и очень полезный коктейль, для этого вам понадобится: смесь черники, черничного йогурта, половинка банана и молотый лед.

2. Морепродукты (рыба, устрицы)

Очень полезно для здоровья, особенно для мозга — употреблять рыбу. Давно известно, что быстрая и плодотворная работа мозга невозможна без Омега-3 и 8 аминокислот. Именно поэтому красная рыба (лосось и семга), а в частности дикий лосось, обязательно должны присутствовать в рационе каждого человека. Если есть всего одну порцию рыбы в неделю, то можно значительно уменьшить свои шансы на болезнь Альцгеймера.

Во многих странах тунец внесен в список обязательных продуктов, которые человек должен употреблять хотя бы раз в неделю, и это неспроста, ведь тунец — один из важнейших продуктов, питающих мозг.

Любая рыба содержит большое количество полезного для мозга фосфора и придающего ясность уму йод.

Устрицы — весьма полезный продукт для работы головного мозга. Причина тому, высокое содержание цинка и железа, что позволяет сохранить остроту ума и улучшить способность легко вспоминать необходимые факты.

3. Орехи, семечки

Практически все виды орехов очень полезны для мозга. Набор, содержащихся в них питательных веществ, способствует ясному мышлению, взгляд на жизнь меняется на позитивный, и все это благодаря жирным кислотам омега-6 и омега-3, выполняющих роль антидепрессантов.

В некоторых орехах и семенах к тому же много тиамина и магния, которые улучшают память, когнитивные функции и питание мозга.

Грецкий орех — отличный источник цинка, калия, кальция, магния, железа и фосфора. Эти вещества являются главными составляющими клеток мозга. Грецкий орех также богат витаминами С, Р, РР, благодаря чему, мозговая активность повышается.

Бразильский орех (один из самых жирных орехов) — богатейший источник селена (самый нужный элемент для головного мозга).

Тыквенные семечки вмещают в себя большое количество цинка, различных кислот, витамины А и В, все это способствует снижению общей утомляемости организма и улучшает настроение. Если вы хотите получить еще больше интересной информации об

орехах и их пользе, то рекомендую пройти по ссылке , а о пользе семечек вы узнаете из статьи.

Оптимальная суточная доза: 30 – 50 грамм, есть и противопоказания: людям склонным к аллергическим реакциям нужно быть предельно осторожными. Употребление орехов в больших дозах может обернуться обострением заболевания поджелудочной железы и печени.

4. Пряная пища

Карри. Основной ингредиент в порошке карри — куркумин, в нем полно антиоксидантов. А они как раз борются против старения мозга, поддерживая когнитивные функции, ухудшающиеся с возрастом.

Шафран – его называю «царем приправ», содержит целый комплекс минеральных веществ, большое количество витаминов группы В, аскорбиновую кислоту. Шафран улучшает работу мозга, остроту зрения и даже лечит нервные расстройства.

Корица – выводит из организма ненужную соль и способствует активной деятельности мозга, а все благодаря содержанию трех важных компонентов: коричневый спирт, коричневый альдегид и циннамилацетат.

Добавляйте различные специи в блюда, ведь они не только улучшают вкус, но и очень полезны для здоровья.

5. Овощи

Морковь – кладовая витаминов, содержит большое количество лютеолина, соединения, которое может снизить возрастной дефицит памяти и риск развития воспалительных заболеваний головного мозга. К тому же, морковь содержит в себе

бета – каротин (источник ретинола) необходимого для хорошего зрения. Одна морковь – суточная доза витамина А. Морковный сок же специалисты рекомендуют употребить не более 200 грамм в день.

Свекла – богата железом, йодом и глюкозой, то есть всеми важными веществами для плодотворной работы нашей головы. Рекомендуется съесть 150 г свеклы в день, но не более. Употребляйте как вареную, так и сырую мякоть корнеплода. А вот свежеприготовленный сок, лучше развести с другим соком, например, яблочным.

Капуста и шпинат – это еще одни полезные продукты, которые очень нужны для мозга. Отлично помогают, когда есть необходимость вспомнить подзабытую информацию. Богаты витаминами B6 и B12, фолиевой кислотой, богаты железом. О всевозможных видах капусты, а главное об их колоссальной пользе для организма вы можете узнать, пройдя по ссылке.

Имейте в виду! Шпинат противопоказан при некоторых заболеваниях почек и желчного пузыря.

6. Фрукты

Яблоки, груши, абрикосы — содержат железо, помогающее насытить мозг необходимым для поддержания активности кислородом. Для взрослого человека рекомендуется ежедневно употреблять не менее 300 – 400 грамм фруктов в день.

Это, конечно же, не все продукты, питающие мозг, но думаю этого уже достаточно, чтобы стать более работоспособным, активным и жизнерадостным человеком. И помните, что не менее важная и полезная «пища» для мозга — регулярные упражнения для [развития мышления](#).

«Включаем обаяние по методикам спецслужб»



Автор [книги](#) – бывший сотрудник отдела поведенческого анализа ФБР – не понаслышке знаком с тем, как правильно добиваться расположения людей. На его счету десятки успешных допросов и вербовок иностранных агентов. Колоссальный опыт помог ему обобщить свои знания о том, как использовать обаяние и завоевывать друзей. Знание особенностей психологии людей, закономерностей их поведения поможет и вам значительно улучшить свои коммуникационные навыки.

Формула дружбы

Ключевым понятием, которое помогает строить любые доверительные отношения, является формула дружбы:

Дружба = близость+длительность+частота+интенсивность.

Близость в данном случае означает дистанцию между людьми. Никакие отношения невозможны без находящегося *рядом* человека. Помимо расстояния, созданию близости способствует безопасная обстановка. В противном случае у собеседника включаются защитные механизмы борьбы или бегства – и, конечно же, никакой дружбы не получится. Однако помните, что стремление к близости не должно превратиться в нарушение личного пространства. Длительность и частота характеризуют время, которое вы проводите вместе с объектом вашего интереса. Чем больше этот показатель, тем большее влияние вы оказываете на мысли и поступки друг друга.

Интенсивность подразумевает способность удовлетворять психологические потребности человека путем общения. Пожалуй, это наиболее важная компонента дружеских отношений, которая характеризует глубину и качество отношений.

Используя данную формулу, вы сможете разложить свои отношения по полочкам и понять, где именно скрывается проблема. Возможно, вы общаетесь только на расстоянии? Или делаете это слишком редко? Воздействуя на наиболее слабое звено, вы сможете оживить отношения.

Как привлечь к себе внимание

Эволюционно человек развивался преимущественно во враждебной и высококонкурентной среде. Чтобы выжить в таких условиях, ему требовалось быстро и качественно различать друзей и врагов. Наш мозг постоянно сканирует окружающую среду в поисках невербальных сигналов. Именно наличие таких сигналов формирует «необъяснимую» симпатию или антипатию к совершенно незнакомым людям. Поэтому если вы хотите привлечь

чь-либо внимание и повысить шансы на возникновение дружеских отношений, пользуйтесь следующими невербальными знаками:

- **Улыбка** – сигнал вполне очевидный и мы не будем на нем останавливаться.
- **Вскидывание бровей** – простой и малозаметный жест, который указывает на наличие интереса к человеку.
- **Наклон головы** – данный жест оголяет наиболее уязвимое место – участок шеи с сонной артерией и он однозначно указывает на дружелюбное отношение, как у мужчин, так и у женщин.
- **Зрительный контакт** – на начальном этапе знакомства он должен быть коротким – не более 1 секунды, в противном случае он будет принят за сигнал вражды.
- **Прикосновение** – это мощный, потому и несколько опасный знак симпатии. Обычно даже легкое и случайное прикосновение помогает перейти на новый уровень близости. Однако если реакция человека была негативной – это говорит о враждебном отношении, и вам придется еще потрудиться над формированием взаимопонимания.
- **Изопраксия** означает подражание жестам и позе собеседника. Это простой, незаметный и очень эффективный способ показать свое дружелюбное отношение. Мозг воспринимает такое поведение как абсолютно невинное (в отличие от пристального взгляда или прикосновений), но дружественное.

Не менее важно знать и враждебные сигналы, которые говорят о том, что вы не вызываете доверия у человека. Вот некоторые из них:

- **Долгий пристальный взгляд** является проявлением агрессии и включает у человека защитные реакции.
- **Оценивающий взгляд** – выражается в осмотре человека с головы до ног. Для близкого человека это может быть комплиментом, однако незнакомец воспримет его как признак неуважения.
- **Закатывание глаз.** Подобный жест говорит, что человек считает ваше поведение глупым или неуместным.
- **Агрессивная поза** – выражается в широко расставленных ногах, поднятом подбородке. Также человек может поместить руки на бедрах.
- **Нахмуренные брови и прищуренные глаза** являются [признаками](#) гнева.

Золотое правило дружбы

Использование невербальных сигналов помогает разогреть собеседника и установить первый контакт. Дальше вам придется перейти к вербальному общению. Именно этот момент является очень важным в дальнейшем построении отношений. Как сделать так, чтобы человеку было приятно с вами общаться, и он захотел бы делать это снова и снова? Существует простая стратегия, которая формулируется так: **«Если вы хотите понравиться человеку, сделайте так, чтобы он понравился сам себе»**. Если после каждой встречи с вами человек вырастает в собственных глазах, ему захочется испытывать это чувство еще и еще. Следующие советы помогут вам в воплощении этого правила:

- **Используйте сочувственные выражения.** Это фразы, которые выражают эмоции собеседника. Например: «Похоже, сегодня у вас удачный день». Или: «Вижу, вы были

очень раздосадованы этим». Такие высказывания переносят центр внимания на того, с кем вы общаетесь, а также показывают, что вы действительно следите за разговором и вникаете в чувства собеседника.

- **Используйте не прямые комплименты.** Грань между комплиментом и лестью очень тонкая, и может оттолкнуть малознакомого собеседника. Поэтому вам потребуется более хитрый подход. Заставьте его самого похвалить себя. Например, скажите: «Нужно быть весьма настойчивым, чтобы завершить этот проект». Логичным выводом, который сделает человек, будет: «Да, я действительно настойчивый, если смог это сделать».
- **Просите о маленьком одолжении.** Тогда в следующий раз человек с большей готовностью согласится на большее. Все по тому же принципу. Помогая вам, он будет чувствовать свою значимость. Естественно, не стоит злоупотреблять этим методом.

Законы привлекательности

Следующие эмпирические законы помогают установить близость с другим человеком и значительно повышают шанс прослыть обаятельным.

- **Закон подобия** – чем больше у вас точек соприкосновения, тем больше вы нравитесь собеседнику.
- **Общий опыт** – совместное переживание тех или иных событий – это очень хороший способ быстро установить доверие.

- **Позитивный побочный эффект.** Если какое-либо внешнее событие вызвало позитивные эмоции, человек, скорее всего, спровоцирует их на того, кто в тот момент был рядом.
- **Любопытство.** Люди – чрезвычайно любопытные существа. Вызвав у кого-либо это чувство, вы наверняка привлечете внимание к своей персоне.
- **Взаимность.** Человеку свойственно отвечать взаимностью на поступки других людей. Улыбнувшись, вы, скорее всего, получите то же в ответ. Сделав маленькую услугу, вам, скорее всего, не откажут в помощи.
- **Труднодоступность.** Запретный плод сладок. И потому определенный уровень сложности в отношениях возбуждают любопытство и стремление завладеть этим плодом. Здесь важно не переусердствовать, и не оттолкнуть человека.

Главные правила вербального общения

Основа любых отношений заключается в общении – и в первую очередь это словесное общение. Чтобы добиться расположения собеседника, необходимо учитывать некоторые особенности людей, которые делают их отличными от технических средств передачи и приема информации.

Правило 1. Слушайте. Человек думает в 4 раза быстрее, чем говорит. Именно поэтому так сложно слушать кого-то, при этом не отвлекаясь на посторонние мысли. Поэтому [умение слушать](#) – это очень выгодный актив, которым мало кто обладает. Придерживайтесь следующих советов, чтобы стать активным слушателем:

- Позволяйте партнеру высказать свою мысль до конца, прежде чем говорить самому;
- Не обдумывайте ответ, пока слушаете, а размышляйте над словами собеседника;
- Будьте готовы сказать комплимент или сочувствующее выражение;
- Задавайте уточняющие вопросы;
- Важные разговоры проводите в соответствующей обстановке.

Правило 2. Наблюдайте. Успешность коммуникации во многом зависит от того, как вы умеете интерпретировать обратную связь от собеседника, и в зависимости от этого корректировать беседу. Для этого очень важно уметь анализировать невербальные сигналы. Заметив негативные признаки, такие как поджатые губы, защитные позы – подумайте, что в ваших словах заставило человека испытать негатив и постарайтесь ликвидировать угрозу.

Правило 3. Избегайте ловушек в разговоре. Вот наиболее распространенные:

- Обсуждение спорных тем (особенно религиозных и политических вопросов);
- Жалобы на личные, семейные или деловые проблемы;
- Концентрирование темы разговора вокруг себя;
- Слишком длительная пустая болтовня;
- Излишне экспрессивное выражение эмоций.

Установление и поддержание длительных отношений

Вспомним формулу дружбы. Для ее возникновения необходимы близость, интенсивность, частота и длительность. И конечно же, все эти компоненты особенно важны в построении длительных, стратегических отношений. Но, пожалуй, главным фактором в данном случае будет интенсивность – способность удовлетворять психологические потребности другого человека. Для повышения интенсивности вам необходимо заботиться о следующих вещах:

- **Участие.** Оно проявляется в активном интересе жизнью близкого человека, его победами и поражениями, а также заботой и помощью в проблемных ситуациях.
- **Активное слушание** – также как и на любых других этапах отношений, активное слушание помогает разобраться в желаниях, проблемах потребностях другого человека, а значит – позволяет и удовлетворить их.
- **Подкрепление.** В психологии под этим термином подразумевается система поощрений и наказаний. Мы «поощряем» партнера за то поведение, которое нам нравится и «наказываем» за то, что причиняет боль. Поскольку все люди разные, определенные трения между ними неизбежны. Конечно, в доверительных отношениях должны преобладать поощрения. Что касается наказаний, то всегда следует стремиться к компромиссному решению.

Конечно же, не забывайте и об остальных компонентах формулы дружбы. Вы должны видеться с человеком достаточно часто и длительно, при этом это должны быть личные встречи – это необходимо для достижения близости.

Как быстро и хорошо запомнить текст



«Если теряешь интерес ко всему, то теряешь и память» Иоганн Вольфганг фон Гёте (немецкий поэт, мыслитель и естествоиспытатель).

Для каждой роли актеру приходится заучивать большое количества текста, при этом, в отличие от телеведущего или преподавателя, у него нет возможности заглянуть в конспект. Но, конечно же, не только актерам полезно укреплять и развивать память, а любому человеку будет только на пользу овладеть навыками запоминания большого объема информации.

Методик и упражнений для развития человеческих способностей существует великое множество, однако не торопитесь приступать сразу же к упражнениям. Для начала давайте определимся, какой вид памяти, развит именно у вас лучше всего.

Так, Наполеон, обладал, *моторной памятью* (всем нам прекрасно помнится его феноменальная память на имена). Человеку, обладающему *акустической памятью*, нужно слышать то, что он учит. А это говорит о том, что лучший для него вариант –

заучивать вслух. Опорой памяти для людей *визуального восприятия*, служит обдуманное расположение ключевых слов (раскрашивание, рисунок, схемы).

Также важно определить при выборе способа запоминания текста:

- Какого типа текст (какой сложности, тематики)
- Насколько подробно необходимо вам его запомнить
- На какое время

Итак, давайте, чтобы раз и навсегда выявить ваш тип памяти, мы с вами проведем один тест. Называется он «*Тест на определение типа памяти*». Вам для этого понадобится три листа бумаги, обязательно пронумерованных.

Прочитайте вслух слова:

- | | |
|----------------|-----------------|
| ○ <i>Лампа</i> | ○ <i>Обруч</i> |
| ○ <i>Груша</i> | ○ <i>Собака</i> |
| ○ <i>Карта</i> | ○ <i>Лист</i> |
| ○ <i>Дождь</i> | ○ <i>Дом</i> |
| ○ <i>Гусь</i> | ○ <i>Газета</i> |

Запишите то, что запомнили на первом листе. Теперь прочитайте слова про себя, и обязательно представляйте эти предметы:

- | | |
|------------------|--------------------|
| ○ <i>Чайник</i> | ○ <i>Свеча</i> |
| ○ <i>Самолет</i> | ○ <i>Хлеб</i> |
| ○ <i>Бабочка</i> | ○ <i>Книга</i> |
| ○ <i>Ноги</i> | ○ <i>Велосипед</i> |
| ○ <i>Лошадь</i> | ○ <i>Луна</i> |
| ○ <i>Доска</i> | |

Вновь запишите, что запомнили на следующем листе. А теперь прочитайте слова и «запишите» их в воздухе:

- Заяц
- Лыжи
- Самовар
- Топор
- Лодка
- Поездка
- Загадка
- Стул
- Печенье
- Чай

Запишите все, что смогли запомнить на третьем листе. Вот теперь выводы: если больше совпадений на листе №1 – у вас аудиальная память. На листе №2 – зрительная память, на листе №3 – кинестетическая. У каждого профессионала «речевой» профессии есть свои приемы, секреты быстрого запоминания огромной по объему информации или же текста.

«Помнить — это все равно, что понимать, а чем больше понимаешь, тем более видишь хорощего» Максим Горький.

В книге «245 простых упражнений по системе Станиславского» Эльвира Сарабьян приоткрывает нам завесу этих тайн. И вот только некоторые фрагменты этой увлекательной книги:

- Текст мгновенно «всплывает» в памяти, если принять позу, которая принималась в театре, в гриме и костюме...то есть необходимо войти в нужный образ. В общем, идею вы уловили!
- Также книга наполнена всевозможными действенными советами, среди них и чтение материала вслух. И желательно только повторять ту часть, которая меньше всего поддаётся запоминанию. Не забывайте делать перерыв, отдыхать.
- Обязательно тренируйте образные способности (есть такой даже метод [«Мнемотехника \(метод ассоциаций\)»](#)).

А теперь давайте поиграем в игру «*Катена*» для развития креативного мышления, описанную в книге **Гарри Лорейн «Суперпамять»**. Играть можно как одному, так и в компании. Правила очень просты. Возьмите любыми два слова. Необходимо взять их цепочкой слов-ассоциаций (то есть между словами должно быть хоть что-то общее, или же наоборот противоположное).

Пример: *Часы и Облако*.

Решение: *Часы – Время – День – Солнце – Небо – Облако*.

Придумывайте свои ассоциации, развивайте креативное мышление. И обязательно **пройдите урок «[Теории творчества и креативности](#)»**.

Возможно, вы уже слышали о «*Методе Цицерона*» или «*метод дорог*» для запоминания последовательности слов. Суть метода в том, что необходимо заранее подготовить «дорогу» (матрицу образов). Вы должны взять первое слово и создать ассоциацию с первым образом вашей матрицы. И так с каждым словом. А процесс «вспоминания» слов будет работать на вас, когда вы мысленно воспроизведете образ, соответствующий данному слову.

Вот еще несколько действенных способов, позволяющих качественно, а главное быстро запомнить материал (будь то стих, роль или доклад):

- Прочитав текст, выделите в нем основную, главную мысль
- Читая текст, обращайтесь внимание на подробности
- Проводите параллели с уже имеющимися у вас знаниями
- Ставьте себе обязательно внутренние установки на запоминание — активно работайте как с собой, так и с текстом. Учите только с желанием

- Небольшого объема тексты, эффективнее всего заучивать перед сном
- Объемную (большую) информацию делите на части, не пытайтесь все освоить в один день
- Связывайте запоминание материала с хорошо известными вам явлениями (музыкой, цветами, числами)
- Стимулируйте себя, вознаграждайте свой труд (вкусным обедом, долгожданной покупкой)
- Если вам предстоит запомнить иностранный текст, обязательно предварительно сделайте точный его перевод
- Все сложное, старайтесь максимально упростить
- Всесторонне используйте различные органы чувств
- Старайтесь взглядом охватывать как можно больше слов (развивайте периферическое зрение). Для этого используются, в том числе [таблицы Шульце](#).
- Читайте, учите только на свежую голову
- Работайте с текстом в комфортных условиях (хорошее освещение, отсутствие внешних раздражителей)
- Высыпайтесь (тем самым вы значительно повысите производительность вашей памяти)

Есть еще один весьма эффективный метод быстрого запоминания текста – при помощи *пиктограмм* (то есть, прибегая к помощи графических образов). Принцип его точно такой же, как в методе дорог. Нарисованная вами картинка и есть способ быстрого воспроизведения нужных слов или предложений.

Нагружайте свою память, ведь как говорил Наполеон: *«Голова без памяти — все равно, что крепость без гарнизона»*. Если интересуетесь вопросами развития мышления более глобально — обратите внимание на курс [«Когнитивистика»](#).

Мозговой штурм и его проведение



Для решения различного рода проблем в разных сферах жизни сегодня применяется немало эффективных методов. И среди всего их многообразия особую популярность и широкое распространение получил именно метод мозгового штурма.

Метод мозгового штурма был создан в 1941 году Алексом Осборном — сотрудником американского рекламного агентства суперпрофессионалов «BBD&O».

Метод служит для оперативного решения проблем и основывается на стимулировании [творческой активности](#) людей, принимающих в нём участие и предлагающих максимальное количество всевозможных вариантов решения. После того, как все варианты озвучены, выбираются те, которые более всего подходят для успешной реализации на практике. Обычно мозговой штурм состоит из трёх обязательных этапов, различных по организации и правилам проведения.

Постановка проблемы

Этот этап считается предварительным. Он подразумевает чёткую формулировку проблемы, отбор участников и распределение их ролей (ведущего, помощников и т.д.). Распределение, в свою очередь, зависит от специфики проблемы и формы, в которой будет проводиться штурм.

Генерация идей

Это основной этап и именно от него зависит успех всего предприятия. По этой причине важно соблюдать следующие правила:

- Максимальное количество идей, без любых ограничений
- Принимаются даже фантастические, абсурдные и нестандартные идеи
- Идеи можно и нужно комбинировать и улучшать
- Не должно быть никакой критики или оценивания предлагаемых идей

Отбор, систематизация и оценка идей

Заключительный, но не менее важный этап, который почему-то часто упускается из виду. Нужно понимать, что посредством этого этапа становится возможным выделить по-настоящему эффективные идеи и привести весь мозговой штурм к общему знаменателю. В противоположность второму этапу, оценка и критика приветствуются. А то, насколько данный этап пройдёт успешно, зависит от согласованности работы участников и общего направления их мнений относительно решаемой задачи и предлагаемых решений.

Как правило, для мозгового штурма создаётся две группы. В первую группу входят люди – генераторы идей, предлагающие

решения. А вторая группа состоит из так называемой комиссии, занимающейся обработкой предложенных решений.

В мозговом штурме принимает участие группа людей, состоящая из ведущего и специалистов. Как только ведущий поставил основную задачу, специалисты начинают высказывать свои идеи. Если в мероприятии принимают участие люди различных должностей, рангов, чинов и социального статуса, то лучше всего, чтобы идеи предлагались именно по возрастанию статуса, во исключение психологического фактора «согласия с начальством». Интересно ещё и то, что в большинстве случаев в начале штурма все выдвигаемые идеи имеют посредственный характер, совершенно обычны и тривиальны, однако по мере вовлечения участников в процесс и активизации мышления и творческого потенциала начинают появляться оригинальные и необычные идеи. На протяжении всего процесса ведущий записывает все озвученные предложения. И уже после этого осуществляется их отбор, анализ и развитие. Результатом и становится наиболее эффективный и оригинальный способ решения поставленной проблемы.

Такая коллективная работа позволяет добиться поистине высоких и превосходных результатов. Однако многие учёные, в частности, психологи, утверждают, что если работа команды участников штурма организована неправильно, то и результаты штурма будут очень низкими, сведя достоинства метода на нет. Чтобы этого избежать следует придерживаться нескольких простых правил.

1. **Предварительная подготовка.** Всем участникам мозгового штурма следует готовиться к нему заранее. Задача штурма должна быть озвучена минимум за 2-3 дня до его проведения. За это время участники смогут неплохо

обдумать стоящую перед ними проблему и уже в самом начале штурма предложить несколько интересных идей.

2. **Много участников.** Чтобы мозговой штурм прошёл максимально эффективно нужно приглашать для участия в нём как можно больше людей, предлагающих, соответственно, больше идей – результаты от такого подхода могут быть очень неожиданными.
3. **Уточнение поставленной задачи.** Перед началом штурма рекомендуется отвести некоторое время на дополнительное уточнение исследуемой проблемы. Это позволит ещё раз настроить всех «на одну волну», удостовериться в том, что все участники стараются решить одну и ту же задачу и ещё раз убедиться, что она поставлена верно.
4. **Записи.** На протяжении всей «игры нужно непременно вести записи и делать пометки. Причём, делать это должен каждый участник. Данную задачу, конечно, может выполнять и один ведущий, но он в любом случае может что-то упустить, пропустить, не заметить. Если же фиксировать идеи будут все, то и итоговый список решений и идей будет максимально полным и объективным.
5. **Никакой критики.** Этот пункт уже входит в основные правила проведения мозгового штурма, но о нём следует упомянуть ещё раз. Ни в коем случае не отвергайте предлагающиеся идеи, какими бы нелепыми или фантастическими они не казались. Зачастую именно они, переработанные, дополненные и приближённые к реальности, являются теми решениями, ради которых и устраивается мозговой штурм. К тому же, критика всегда действует на людей подавляющим образом, а допускать этого во время штурма категорически не рекомендуется.

6. **Максимальная генерация идей.** Каждый участник процесса должен понять, что ему нужно предлагать как можно больше идей. Неопытные участники могут стесняться или обдумывать идеи, не озвучивая их. Следует понимать, что это многократно снижает всю эффективность метода.
7. **Привлечение других людей.** Если, например, во время штурма есть цель составить список из 100 решений, но этот уровень никак не достигается, можно привлечь к мозговому штурму людей, которые либо не присутствуют на штурме, либо вообще не имеют к нему никакого отношения.
8. **Модификация идей.** Для получения наилучшего результата можно соединять две идеи (и более) в одну. Особенно эффективно использовать этот приём, когда имеются варианты решения проблемы, предложенные людьми различного статуса, должности, ранга.
9. **Визуальное отображение.** Для удобства восприятия и повышения результативности мозгового штурма следует использовать маркерные доски, флэш-панели, плакаты, схемы, таблицы и т.п.
10. **Отрицательный результат.** Во время поиска решения и даже по его окончании представьте, что ситуация обернулась образом, прямо противоположным требуемому, и всё пошло не так, как вы планировали. С помощью такого моделирования можно способствовать выработке дополнительных идей, а также морально и психологически подготовить себя к любой ситуации.

Применять метод мозгового штурма для решения проблем и выхода из сложных ситуаций можно везде: на работе, в бизнесе, в семье, в отношениях. Главное уметь правильно организовать процесс, постараться учесть все нюансы и особенности проблемы и следовать основным этапам и правилам мозгового штурма.

Упражнения для релаксации и снятия эмоционального и мышечного напряжения



Задумайтесь и честно скажите себе, насколько вы подвержены влиянию стресса и удачно ли с ним справляетесь? Уточнить ответ поможет выявление таких симптомов как утомленность уже в начале рабочего дня, раздражение, нетерпеливость, бессонница, беспокойство по любым мелочам, тревожность в целом. Часто ли вы слышите от друзей и близких фразу: «Тебе пора отдохнуть и расслабиться», но никак не реагируете на такие замечания? Если в предыдущих предложениях вы легко узнаете себя – самое время научиться снимать напряжение посредством упражнений на релаксацию.

Для многих из нас релаксация – это отдых в конце напряженного рабочего дня. И проходит он для большинства

одинаково – у экрана телевизора или монитора домашнего компьютера. Но это далеко не лучший способ снятия эмоционального напряжения, скорее даже, своеобразная иллюзия отдыха. Органы чувств остаются в рабочем состоянии – вы испытываете эмоции, переживаете. С физиологической точки зрения такой способ не подходит для борьбы со стрессом, ведь для полноценного восстановления психических сил, нужно активизировать естественную реакцию релаксации организма. Для этого существуют специальные методики (йога, цигун, тайцзи, дзен), но даже без их знания можно, уделяя каждый день немного свободного времени практике, научиться справляться с тревогой и депрессией, контролировать гнев, избегать многих заболеваний сердечно-сосудистой и нервной систем. Комплексы упражнений, которые приведены ниже, строятся с учетом доступности и выполнимости, включают в себя элементы йоги, практик медитации, дыхательных упражнений. Помните, что улучшить их результаты можно, используя методы релаксации наряду с занятиями физическими упражнениями, обеспечением надлежащего отдыха через здоровый сон.

Приступая к практике разных техник релаксации, помните следующее. Изучение основ способов релаксации не сложно, но требует времени и определенных усилий. Большинство экспертов рекомендуют заниматься, по крайней мере, 10-20 минут в день. Посещающие специальные сеансы по снятию напряжения занимаются 30-60 минут. Начните с малого, а отдельные элементы упражнений можно выполнять прямо за рабочим столом, в транспорте, на остановке.

Комплекс 1. Дыхательные упражнения

Глубокое дыхание позволяет расслабиться вне зависимости от мыслей, которые одолевают человека. Не зря в фильмах,

прибывшие на место действия полицейские или врачи, советуют потерпевшим в первую очередь глубоко и ровно дышать. В стрессовых ситуациях дыхание учащается и организму не хватает кислорода. Глубокое дыхание способствует поступлению этого жизненно важного газа в мозг и во все клетки в нужных объемах.

Упражнения:

- Вдыхайте и выдыхайте медленно и глубоко через нос, считая при вдохе и выдохе от 1 до 4. Такое упражнение очень легко делать, а особо оно действенно, если вы не можете уснуть.
- Попробуйте расслабить плечи и верхние мышцы груди, когда дышите. Делайте это сознательно при каждом выдохе. Дело в том, что в стрессовых ситуациях, когда человек напряжен, для дыхания не используются мышцы диафрагмы. Их предназначение в том, чтоб опускать лёгкие вниз, тем самым расширяя дыхательные пути. Когда мы взволнованы, чаще используются мышцы верхней части груди и плеч, которые не способствуют работе дыхательных в полном объеме.
- Нади Шодхана. Упражнение из йоги, которое помогает активизироваться и сосредоточиться; действует, по утверждению специалистов, как чашка кофе. Большим пальцем правой руки нужно закрыть правую ноздрю и глубоко вдохнуть через левую (у женщин наоборот – левой рукой закрыть левую ноздрю и вдохнуть через правую). На пике вдоха нужно закрыть левую (правую для женщин) ноздрю безымянным пальцем и выдохнуть.
- Сядьте прямо или лягте на спину. Одну руку положите на живот, вторую на грудь. Вдыхайте воздух глубоко через нос, при этом рука на животе должна подниматься, а на груди двигаться лишь незначительно. Выдыхайте через рот, при этом опять рука на животе опускается, а на груди

практически не двигается. В таком случае дыхание будет происходить с помощью диафрагмы.

Комплекс 2. Мышечная релаксация

Техника прогрессивной мышечной релаксации разработана американским врачом Э. Джекобсоном в 1920-е гг. Она основывается на простом физиологическом факте: после напряжения любой мышцы начинается период ее автоматического расслабления. С учетом этого и была разработана методика, согласно которой, чтобы добиться глубокой расслабленности тела, нужно сначала на 10-15 сек сильно напрячь мышцы, а затем в течение 15-20 сек сконцентрироваться на возникшем чувстве расслабления в них.

Упражнения:

- Начните с того, чтобы сосредоточиться на своем дыхании на несколько минут. Дышите медленно и спокойно, думайте о чем-нибудь приятном. После этого можно приступить к мышечным упражнениям, работая над различными группами мышц.
- Руки. Максимально плотно и сильно сожмите руку. Вы должны почувствовать напряжение в кисти и предплечье. Расслабьте руку на выдохе, концентрируясь на возникающем чувстве облегчения. То же самое повторите для другой руки. Если вы правша, начинать стоит с правой руки, если левша – левой.
- Шея. Откиньте голову назад, медленно поворачивайте ее из стороны в сторону, затем расслабьтесь. Притяните плечевые суставы высоко к ушам и в таком положении наклоняйте подбородок к груди.

- Лицо. Поднимите брови как можно выше, широко откройте рот (как будто изображаете чувство сильного удивления). Плотнo закройте глаза, нахмурьтесь и наморщите нос. Сильно сожмите челюсти и отведите уголки рта назад.
- Грудь. Сделайте глубокий вдох и задержите дыхание на несколько секунд, затем расслабьтесь и вернитесь к нормальному дыханию.
- Спина и живот. Напрягите мышцы брюшного пресса, сведите лопатки и выгните спину.
- Ноги. Напрягите передние и задние мышцы бедра, держа колено в напряжённом полусогнутом положении. Максимально потяните на себя ступню и разогните пальцы. Вытяните голеностопный сустав и сожмите пальцы ступни.

Сделайте 3-4 повтора комплекса. Каждый раз, когда вы даете отдых только что напряженным мышцам, обращайтесь внимание то, как это приятно и как вы хорошо себя чувствуете расслабленным. Многим людям это помогает справляться со стрессом и беспокойством.

Комплекс 3. Медитация

Наиболее общее определение понятия «медитация» в психологических словарях звучит так: «прием психической тренировки, при котором происходит интенсивное, проникающее вглубь размышление, погружение в предмет, идею, которое достигается путем сосредоточения на одном объекте». Собранные в этом блоке рекомендации касаются того, как провести сеанс визуальной медитации самостоятельно. Визуальная медитация – вариация традиционной медитации, которая основывается на использовании не только визуальных смыслов, но и чувств: вкуса, осязания, обоняния и звука. При использовании ее в качестве техники для релаксации, визуализация включает в себя

воображаемую сцену, в которой вы чувствуете себя свободным от напряженности и тревоги.

Комплекс упражнений:

1. Выберите тихое и уединенное место, ничто не должно вас отвлекать. Займите удобное положение. Не рекомендуется лежать, лучше сесть на полу, в кресло или попробовать сидеть в позе лотоса.
2. Выберите точку фокуса. Она может быть внутренней – мнимая сцена, или внешней – пламя свечи. Следовательно, глаза могут быть открытыми или закрытыми. В начале очень сложно сконцентрироваться и избегать отвлекающих мыслей, поэтому точка фокусировки должна быть сильным смыслом, понятным и четким, чтоб в любой момент вы могли к ней вернуться.
3. Точка фокуса обязательно должна быть чем-то успокаивающим для вас. Это может быть тропический пляж на закате дня, лесная поляна или фруктовый сад в деревне рядом с домом бабушки и дедушки, где вы бывали в детстве. Визуальную медитацию можно делать в тишине, а можно включить расслабляющую музыку или аудиозапись с подсказками к медитации.
4. Старайтесь максимально задействовать все ваши чувства. Например, ваша точка фокуса – лес. Представьте, что вы идете по поляне, а холодная роса попадает вам на ноги, вы слышите пение многих птиц, чувствуете запах сосны, вдыхаете чистый воздух полной грудью. Картинка должна быть максимально живой. Медитируйте 15-20 минут.

Помните, релаксация не избавит вас от проблем, но поможет расслабиться и отвлечься от несущественных деталей, чтоб позже с новой силой взяться за решение.

Как перестать беспокоиться и начать жить: 10 советов из книги Дейла Карнеги



Стрессы, волнения и беспокойства всегда были и остаются неотъемлемой частью жизни человека. Не встретить того, кто не был бы этому подвержен сегодня можно с трудом, да и деструктивные психические состояния в наше время считаются абсолютной нормой. Психическое давление окружает нас везде: на работе, в магазинах, в кино, в общественном транспорте, в автомобильных пробках, в очередях и т.д. Даже дома, где находятся исключительно близкие и дорогие нам люди, мы ежедневно подвержены влиянию стрессовых ситуаций и беспокойствам различного рода.

Но если одни люди могут спокойно переживать их, то для других они и могут превратиться в хронические. И сейчас уже ни для кого не секрет, что хронические беспокойства могут стать причиной плохого настроения, преобладания отрицательных эмоций, психических, эмоциональных и физиологических недугов (о психосоматике читайте [здесь](#)). Так же известно и то, что для того чтобы стать хроническим, беспокойство должно просто систематически одолевать человека на протяжении определённого периода времени. В итоге, беспокойства и волнения могут окончательно испортить человеку жизнь так, что она станет скорее существованием, наполненным страданиями. Вопрос избавления от беспокойств и волнений очень актуален, и с этим нельзя не согласиться.

К настоящему времени проблеме избавлению от беспокойств посвящено огромное количество литературы совершенного разного качества. Кто-то пишет жалкие брошюры, в которых содержатся «суперэффективные» рекомендации по избавлению от тревог – такие книжечки написаны, как правило, абсолютными дилетантами и лишь с целью получения финансовой выгоды. Но есть и действительно стоящие труды, созданию которых посвятили бессонные ночи и бесчисленные часы кропотливой работы самые лучшие из людей, чьи намерения можно считать поистине благими, ведь в них прослеживается искреннее желание помочь людям и сделать их жизнь лучше.

Одним из таких людей является Дейл Карнеги – всемирно известный американский психолог, педагог и писатель, стоявший у истоков теории общения. Именно этот человек смог перевести теоретические разработки психологов своей эпохи (первая половина XX века) в область практического применения.

Дейл Карнеги разработал собственную концепцию бесконфликтного общения, множество курсов по самосовершенствованию, навыкам эффективной коммуникации, выступлений, [ораторского искусства](#) и другим, среди которых особого внимания заслуживает искусство гармоничной жизни. Книги этого человека завоевали себе огромную славу по всему миру ещё при его жизни, но даже сегодня остаются очень востребованными и популярными.

Проведя множество исследований в области [психологии личности](#), и уделив им долгие годы работы, Дейл Карнеги смог сформулировать особые принципы, следуя которым люди могут перестать волноваться о чём бы то ни было в своей жизни, и свести на нет все свои беспокойства. Советов в книге великое множество, но мы предлагаем вам лишь небольшую их часть.

Совет первый

По мнению автора, первым и самым главным, что должен знать человек о беспокойстве, является то, что для вытеснения тревоги из своей жизни необходимо всеми силами разграничить прошлое и будущее. Карнеги предлагает установить между ними «железные двери», создав тем самым «герметизированные отсеки» сегодняшнего дня. Жить необходимо именно в настоящем, не сожалея о прошлом и не переживая по поводу будущего. В противном случае, прошлый опыт и мысли о надеждах будут порождать тревогу и беспокойство.

Совет второй

Если человек сталкивается с ситуациями, которые связаны с волнением и беспокойством, ему следует прибегнуть к так называемой «магической» формуле американского изобретателя Уиллиса Кэрриэра, которая заключается в следующем:

1. Нужно задать себе вопрос: «Что есть самое худшее, что может произойти со мной?»
2. Заранее принять это «самое худшее» и примириться с этим, если возникнет такая необходимость
3. Спокойно подумать о том, какими способами можно изменить ситуацию

Совет третий

Человек должен всегда носить в своём сознании мысль о том, что беспокойство и тревога наносят его здоровью огромный вред, который ничем нельзя восполнить. В качестве примера Дейл Карнеги приводит утверждение о том, что множество деловых людей, не умеющих бороться со своими беспокойствами, умирают очень рано. И это действительно так, ведь тревога заставляет человека нервничать, а нервные клетки организма, как известно, уже не восстанавливаются. Помните об этом!

Совет четвёртый

Чтобы волнения, беспокойства и тревоги одолевали человека как можно меньше, он должен выработать у себя особое умонастроение, способное приносить спокойствие и счастье. Выработать же такое умонастроение можно при помощи позитивного и жизнерадостного мышления, жизнерадостного поведения и самого ощущения радости от жизни. Необходимо стремиться к тому, чтобы в чувствах и мыслях преобладали именно позитивные ноты.

Совет пятый

Одной из главных причин беспокойства является отсутствие занятости. Если человек ничего не делает и его мысли ничем не заняты, сознание само может начать генерировать беспокойные

мысли, вызывающие тревожные состояния. Хотите избавиться от беспокойства – загрузите себя какой-либо деятельностью. Интенсивная работа и занятость являются лучшими лекарствами, способными изгнать из сознания человека «демонов» уныния и беспокойства.

Совет шестой

Беспокойство – это вредная привычка, от которой необходимо избавиться. Но избавляться от вредной привычки лучше всего, заменяя её на полезную. Перестаньте расстраиваться из-за мелких неприятностей и пустяков – это и будет вашей новой привычкой. Представляйте мелкие передраги как крохотных муравьёв, которые разрушают ваше счастье, и не испытывайте никаких сожалений, избавляясь от них.

Совет седьмой

Вы когда-нибудь слышали о Законе больших чисел? Если нет, то почитайте о нём в Интернете. Этот Закон как нельзя лучше подходит для изгнания из своей жизни тревог и беспокойств. Как его применять? Просто чаще задавайте себе вопрос: «Насколько велика вероятность того, что со мной вообще произойдёт беспокоящее меня событие?». Согласно Закону больших чисел, эта вероятность ничтожно мала.

Совет восьмой

Многие люди испытывают страдания и продолжают беспокоиться даже тогда, когда нечто неприятное уже произошло. Не совершайте этой ошибки – учитесь считаться с неизбежным. Это означает, что если вы знаете, что изменить или исправить ситуацию или обстоятельства вам не под силу, нужно принять это как

данность, сказать себе: «Значит, должно быть именно так и никак иначе» и успокоиться.

Совет девятый

Для обретения контроля над своими беспокойствами, необходимо установить их «ограничитель», который будет регулировать уровень вашей тревоги. Установить «ограничитель» — это значит, просто определиться для себя с тем, какой степени беспокойства заслуживает то или иное событие, происходящее в вашей жизни. Установите предел, за который ни в коем случае нельзя выходить, и не давайте своему беспокойству преодолеть его.

Совет десятый

Беспокойства одолевают человека, когда он излишне сконцентрирован на своей персоне. Чтобы нейтрализовать беспокойства, нужно забыть о себе и проявлять больше интереса к окружающим людям. Можно ежедневно совершать какой-нибудь добрый поступок по отношению даже к незнакомому человеку. Пусть, это кажется необычным и сложным, зато результат оправдывает себя с лихвой.

Как несложно заметить, советы Дейла Карнеги очень просты в применении. Единственное усилие, которое необходимо приложить, чтобы они начали давать ощутимый результат, это принять твёрдое решение перестроить своё мышление в положительном ключе, наконец-таки перестать беспокоиться и начать жить!

Краткое руководство по уверенности в себе



Существует мнение, что уверенность в себе это нечто большее, чем просто знания и умения. Разумеется, это не совсем так, однако и в этой мысли есть зерно правды. Уверенному в себе человеку легче получить то, чего он хочет, в то время как неуверенному характерны сомнения и откладывания.

Мы каждый день, каждый час и каждую минуту решаем, как будем себя вести. И если не делать это осознанно, то будем лишь реагировать на обстоятельства и требования других людей. Уверенность необходима для того, чтобы знать чего хочешь и предпринимать все возможные действия для того, чтобы получить желаемое. Если вы не испытываете уверенность, то автоматически становитесь неуверенным. Может показаться, что спокойствие и размеренность — это то, что находится между уверенностью и

неуверенностью, однако на самом деле они являются именно частью уверенности.

Представьте себе уверенность как некое желание, на пути к которому существует препятствие — внешнее или внутреннее. Внутренним может быть страх или сомнение. Внешним — недостаток денег или опыта. Но даже в этом случае речь все равно идет, скорее, о внутренних препятствиях. Вы видите цель, но боитесь воображаемой боли, которую представляете себе, и придумываете десятки причин, по которым не сможете ее достичь.

Самооценка — это представление человека о важности своей личности, оценивание себя и собственных чувств и качеств, достоинств и недостатков. Существует три уровня самооценки: заниженная, адекватная и завышенная.

При заниженной самооценке человек склонен часто критиковать себя (причем даже когда это неуместно), критику в свой адрес воспринимать болезненно, угождать другим ради повышения своей самооценки.

Завышенная самооценка — противоположность заниженной. Часто связана с превознесением себя и своих заслуг, неадекватной оценкой собственной значимости и т.п. Завышенная самооценка, если она подпитывается не только воображением, но и реальными качествами и успехами, не всегда явление негативное. Человек с завышенной самооценкой может быть как самоуверенным (что плохо), так и драйвовым (что хорошо). В последнем состоянии он настолько верит в свои силы, что получает изрядную долю мотивации и даже удачи, в силу чего у него получается все, за что бы он ни взялся.

Адекватная же самооценка является идеальным состоянием для профессионалов своего дела, людей не-эпатажных и знающих

себе цену. Обладая таким уровнем самооценки, человек может учиться на своих ошибках, нормально воспринимать критику и постепенно двигаться к успеху.

Учитывая вышесказанное, нужно понимать, что адекватная самооценка — это хорошо, но уместная завышенная самооценка тоже бывает весьма кстати. Чудеса случаются при балансе между ними.

Факторы, которые влияют на нашу самооценку и уверенность в себе, также бывают внутренними и внешними. Но поскольку они часто пересекаются и формируют друг друга, мы будем рассматривать их сообща.

Окружающие люди

Успешные, уверенные в себе люди избегают пессимистов или тех, кто постоянно сомневается. Они как никто другой понимают, что окружение влияет на то, как мыслит человек. Поэтому правило первое: окружайте себя уверенными людьми.

Недостаток сна и неправильное питание

Трудно представить уверенного в себе человека-скалу, который плохо питается и не уделяет внимание своему здоровью. Вы можете сколько угодно заниматься самовнушением, но если тело подводит вас, то это будет влиять и на [психику](#).

Человек, который плохо спал, не может быть уверенным в себе по той причине, что для этого требуется большая сила воли. Сила воли — это энергия, которая должна восполняться при помощи сна и отдыха.

Уровень силы воли

Если вы когда-либо боролись с собой, избавляясь от плохой привычки или прививая хорошую, и проигрывали, то знайте, что в 50% случаев это происходило из-за недостатка силы воли. Она нужна для того, чтобы проснувшись с утра, задав себе вопрос «Насколько я уверен в себе?» и получив ответ «Совершенно не уверен», вы могли моментально взять себя в руки и начать выполнять рекомендации (речь о которых пойдет позже).

Получается замкнутый круг. Вы не можете стать уверенным, потому что не уверены в себе. Выйти из замкнутого круга поможет тренировка силы воли. Вы можете мгновенно развеселиться, почувствовать веру в свои силы, если действительно захотите этого. Это как в случае, когда вы лежите без сил на кровати после работы, а затем получаете приглашение на классную вечеринку и силы моментально появляются. Дело в том, что они и не исчезали.

Петля компетенции/уверенности

Психологи давно заметили одну интересную закономерность. Чем больше человек занимается какой-либо деятельностью, тем более уверенным становится. Из этого следует два вывода: хороший и не очень. Хороший сводится к тому, что уверенность появится, если вы начнете приобретать опыт и повышать профессиональный уровень. Не очень хороший — в том, что для этого потребуется время.

Зато в данном случае речь идет о самой чистой уверенности в себе. О той, которая становится вашей второй натурой.

Уровень страха и сомнений

Тщательно следите за собой. В следующий раз, когда почувствуете неуверенность, прислушайтесь, что именно ощущаете. Скорее всего, это будет страх или сомнение. Поэтому

первый шаг — умение распознать их и честно признаться себе, что боитесь или сомневаетесь.

Страхи и сомнения сопровождаются одними и теми же мыслями или вопросами. Например:

- Что, если мне откажут?
- Что, если у меня не получится?
- Я не смогу.
- Все, что угодно, только не это.

Мы боимся боли, часто надуманной. Задавайте себе другие вопросы, желательно в письменной форме. Анализируйте, почему думаете именно так. Действительно ли все настолько плохо?

Внутренний голос

Какие слова вы говорите себе сразу после пробуждения? Какие слова вы говорите себе, когда ложитесь спать? Какие слова вы говорите себе при столкновении с трудностями? Внутренний голос оказывает невероятное влияние на психику и на десятки разных аспектов нашей жизни.

Стресс и давление

Неумение бороться со стрессом и давлением может убить уверенность. Важно не только бороться с ними, но и вовремя их замечать. Если замечать трудно, тогда наперед планируйте мини-отдых. Вы не ошибетесь в таких вещах — напряжение все равно возникнет.

Учитывая все вышесказанное, приступим к способам, при помощи которых получится развить уверенность в себе.

Готовьтесь. Полагаться на экспромт можно лишь в непредвиденных ситуациях, во всем остальном вы должны тщательно готовиться. Оратор должен изучить свою речь и отработать жесты, но при этом обязан узнать массу дополнительной информации — просто для того, чтобы повысить уровень компетенции. Бизнесмен должен не только знать, как создать компанию, но и разбираться в характеристиках производимого товара, маркетинге, продажах. Уверенность рождается из подготовки и понимания, что вы знаете достаточно.

Используйте правильный язык тела. Введите в Google «Power Pose», перейдите в раздел с картинками и попрактикуйте несколько сильных поз. Если некоторые из них кажутся вам слишком претенциозными, выполняйте минимум — не горбитесь, смотрите прямо в глаза собеседнику, расслабьте свое тело.

Обратите внимание на голос. Когда вы мямлите или говорите неуверенно, то между вами и собеседником происходит разговор на интуитивном уровне: вы знаете, что он знает, что вы не уверены в себе. Отчего вам становится еще неуютнее. Не будьте громкими или тихими, не тараторьте, контролируйте свой голос.

Развивайте оптимизм и позитивное мышление. Это значит, что вы должны выработать определенное отношение к своим неудачам и ошибкам. Как только неудачи перестанут вас волновать, половина дела сделана. Будьте настойчивым.

Викариальное научение. Это наблюдение за достижениями других. Сюда входит как работа с успешными людьми, мастерами своего дела, так и чтение биографий. Не брезгуйте ни одним из этих методов. Так вы сможете увидеть, как люди справляются с трудностями, с которыми сталкиваетесь и вы.

Вербальное убеждение. Как ни странно, но даже банальная мысль «Давай, ты сможешь» намного эффективнее, чем ход мыслей, нагоняющий страх. Если же вы выделите время на то, чтобы поговорить с самим собой хотя бы несколько минут, эффект будет еще сильнее. При этом важно понимать, что подобные фразы должны стать привычкой, а не использоваться от случая к случаю.

Повышайте эмоциональный интеллект. Уверенный человек никогда не будет испытывать неподобающих ситуации [эмоций](#). Он полностью контролирует, что чувствует и не позволяет негативным и деструктивным эмоциям застигнуть себя врасплох.

Действие, действие, действие. Возьмите себя в руки и начните что-нибудь делать. При этом практически неважно, насколько ценными являются эти действия. Когда мы не уверены в себе, то не можем приняться за дело и довести хотя бы что-нибудь до конца. Вам нужны законченные дела, нужно показать самому себе, что вы это можете.

Узнайте себя. До вступления в битву мудрый генерал тщательно изучает своего врага. Вы не можете победить врага, не зная его. В деле развития уверенности в себе ваш главный враг — это вы сами. Начните слушать свои мысли. Начните размышлять о своих ограничениях и о том, являются ли они реальными. [Познайте себя](#).

Фокусируйтесь на решении проблем. Если вы являетесь жалобщиком или сосредоточены на проблемах, измените фокус своего внимания. Сосредоточение на решениях вместо проблем — одна из лучших вещей, которую вы можете сделать для уверенности.

Расчистите рабочее место. Это может показаться несущественным, но просто сделайте это. Неуверенность исходит

из путаницы, не добавляйте ее в свою жизнь хотя на физическом уровне.

Измените историю. У всех нас есть представление о себе, которое формирует наше самовосприятие и на котором базируется наш основной образ. Если мы хотим изменить его, то должны понять, откуда оно проистекает. Это наше личное мнение? Иногда автоматические негативные мысли, такие как «ты толстый» или «ты ленивый», могут повторяться в сознании так часто, что человек начинает верить, что они верны.

Будьте осознаны. Мы не можем что-то изменить, пока не признаем, что это нуждается в изменении. Просто осознавая нашу негативную саморегуляцию, мы начинаем дистанцироваться от чувств, которые она вызывает. Это позволяет идентифицироваться с ними в меньшей степени. Но без этого осознания мы можем легко попасть в ловушку веры в наш ограниченный потенциал, и как горит учитель медитации Аллан Локок: «Не верьте всему, что вы думаете. Мысли — это просто мысли».

Настройте новый канал. Альберт Эйнштейн как-то сказал: «Каждый из нас гений. Но если вы судите рыбу по ее способности лазить по дереву, то она будет жить всю свою жизнь, полагая, что глупая». У всех нас есть сильные и слабые стороны. Кто-то может быть блестящим музыкантом, но ужасным поваром. Ни одно качество не определяет вашу основную ценность. Признайте, каковы ваши сильные стороны.

Помните, что вы — не продукт обстоятельств. Принимая свое несовершенство, вы создаете потенциал для роста. С этим знанием можно свободно расти, а не бояться неудач, которые не меняют основную ценность.

Литературные приемы писателя, которые могут пригодиться каждому



ЛИТЕРАТУРНЫЕ ПРИЕМЫ ПИСАТЕЛЯ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПРИГОДИТЬСЯ КАЖДОМУ

Писательская деятельность это интереснейший творческий процесс со своими особенностями, хитростями и тонкостями. И одним из самых эффективных способов выделения текста из общей массы, придания ему уникальности, необычности и способности вызвать неподдельный интерес и желание прочесть полностью являются литературные писательские приёмы. Они применялись во все времена. Сначала непосредственно поэтами, мыслителями, писателями, авторами романов, рассказов и других художественных произведений. В наше время их активно используют маркетологи, журналисты, копирайтеры, да и вообще все те люди, у которых время от времени возникает необходимость в написании яркого и запоминающегося текста. Но с помощью литературных приёмов можно не только украсить текст, но и дать

читателю возможность более точно прочувствовать, что именно хотел донести автор, посмотреть на вещи с [его позиции](#).

Не важно, занимаетесь ли вы написанием текстов профессионально, делаете свои первые шаги в писательском мастерстве или создание хорошего текста просто время от времени появляется в списке ваших обязанностей, в любом случае знать о том, какие существуют литературные приёмы писателя, нужно и важно. Умение ими пользоваться — это очень полезный навык, который может пригодиться каждому, причём не только в написании текстов, но и в обычной речи.

Предлагаем вам ознакомиться с наиболее распространёнными и эффективными литературными приёмами. Каждый из них будет снабжён ярким примером для более точного понимания.

Афоризм

Афоризм — это ёмкая и обобщённая мысль автора, заключающая в себе глубокий философский смысл и выраженная в простой, лаконичной и зачастую яркой форме. Нередко отличительной особенностью афоризма является неожиданность вывода. Примеры:

- «Льстить — значит говорить человеку именно то, что он о себе думает» (Дейл Карнеги)
- «Бессмертие стоит нам жизни» (Рамон де Кампоамор)
- «Оптимизм – религия революций» (Жан Банвий)

Ирония

Ирония – это насмешка, в которой истинный смысл ставится в противовес реальному смыслу. Благодаря этому создаётся

впечатление, что предмет беседы не является таким, каким кажется на первый взгляд. Примеры:

- Фраза, сказанная лодырю: «Да я смотрю, ты неустанно трудишься сегодня»
- Фраза, сказанная про дождливую погоду: «Погодка-то шепчет»
- Фраза, сказанная человеку в деловом костюме: «Привет, ты на пробежку?»

Эпитет

Эпитет – это слово, определяющее какой-либо предмет или действие и при этом подчёркивающее его особенность. При помощи эпитета можно придать выражению или фразе новый оттенок, сделать его более красочным и ярким. Примеры:

- **Гордый** воин, будь стойким
- Костюмчик **фантастической** расцветки
- Девушка красоты **невиданной**

Метафора

Метафора – это выражение или слово, в основу которого положено сравнение одного предмета с другим на основании их общей черты, но употребляемое в переносном смысле. Примеры:

- Стальные нервы
- Дождь барабанит
- Глаза на лоб полезли

Сравнение

Сравнение – это образное выражение, связывающее между собой различные предметы или явления при помощи каких-либо общих черт. Примеры:

- От яркого света солнца Евгений на минуту ослеп **словно крот**
- Голос моего товарища напоминал **скрип ржавых дверных петель**
- Кобыла была резвой **как пылающий огонь** костра

Аллюзия

Аллюзия – это особая фигура речи, в которой содержится указание или намёк на другой факт: политический, мифологический, исторический, литературный и т.д. Примеры:

- Ты — прямо великий комбинатор (отсылка к роману И. Ильфа и Е. Петрова «Двенадцать стульев»)
- Они произвели на этих людей такое же впечатление, какое испанцы — на индейцев Южной Америки (отсылка к историческому факту завоевания Южной Америки конкистадорами)

Повтор

Повтор – это слово или фраза, несколько раз повторяющаяся в одном предложении, придающая дополнительную смысловую и эмоциональную выразительность. Примеры:

- Бедный, бедный мальчуган!
- Страшно, до чего же страшно ей было!
- Иди, мой друг, вперёд ты смело! Иди ты смело, не робей!

Олицетворение

Олицетворение – это употреблённое в переносном смысле выражение или слово, посредством которого неодушевлённым предметам приписываются свойства одушевлённых. Примеры:

- Вьюга **воет**
- Финансы **поют** романсы

- Мороз **раскрасил** окна узорами

Параллельные конструкции

Параллельные конструкции – это объёмные предложения, позволяющие читателю создать ассоциативную связь между двумя или тремя объектами. Примеры:

- «В синем море волны плещут, в синем море звёзды блещут» (А.С. Пушкин)
- «Алмаз шлифуется алмазом, строка диктуется строкой» (С.А. Поделков)
- «Что ищет он в стране далёкой? Что кинул он в краю родном?» (М.Ю. Лермонтов)

Каламбур

Каламбур – это специальный литературный приём, в котором в одном контексте применяются разные значения одного и того же слова (фраз, словосочетаний), схожих по своему звучанию. Примеры:

- Говорит попугай попугаю: «Попугай, я тебя попугаю»
- Шёл дождь и мы с отцом
- «Ценят золото по весу, а по шалостям – повесу» (Д.Д. Минаев)

Контаминация

Контаминация – это появление одного нового слова посредством соединения двух других. Примеры:

- Пиццабой – разносчик пиццы (Pizza (пицца) + Boy (мальчик))
- Пивонер – любитель пива (Пиво + Пионер)
- Бэтмобиль – автомобиль Бэтмена (Бэтмен + Автомобиль)

Обтекаемые выражения

Обтекаемые выражения – это фразы, которые не выражают ничего конкретного и скрывают личное отношение автора, вуалируют смысл или затрудняют его понимание. Примеры:

- Мы изменим мир в лучшую сторону
- Допустимые потери

Градации

Градации – это способ построения предложений таким образом, чтобы однородные слова в них усиливали или понижали смысловое значение и эмоциональную окраску. Примеры:

- «Выше, быстрее, сильнее» (Ю. Цезарь)
- «Он тревожился, волновался, сходил с ума» (Ф.М. Достоевский)

Антитеза

Антитеза – это фигура речи, в которой используется риторическое противопоставление образов, состояний или понятий, связанных между собой общим смысловым значением. Примеры:

- «То академик, то герой, то мореплаватель, то плотник» (А.С. Пушкин)
- «Кто был никем, тот станет всем» (И.А. Ахметьев)
- «Где стол был яств, там гроб стоит» (Г.Р. Державин)

Оксюморон

Оксюморон – это стилистическая фигура, которая считается стилистической ошибкой – в ней сочетаются несочетаемые (противоположные по значению) слова. Примеры:

- Живой мертвец
- Горячий лёд
- Начало конца

Итак, что же мы видим в итоге? Количество литературных приёмов поражает. Помимо перечисленных нами, можно назвать и такие как парцелляция, инверсия, эллипсис, эпитета, гиперболы, литота, перифраз, синекдоха, метонимия и другие. И именно это многообразие позволяет любому человеку применять эти приёмы повсеместно. Как уже было сказано, «сфера» применения литературных приёмов – это не только писательство, но и устная речь. Дополненная эпитетами, афоризмами, антитезами, градациями и другими приёмами она станет гораздо ярче и выразительнее, что очень полезно в освоении и развитии [навыка оратора](#). Однако нельзя забывать и о том, что злоупотребление литературными приёмами может сделать ваш текст или речь напыщенной и отнюдь не такой красивой, как вам того хотелось бы. Поэтому следует быть сдержанным и аккуратным, применяя эти приёмы, чтобы изложение информации было лаконичным и плавным.

Для более полноценного усвоения материала мы рекомендуем вам, во-первых, ознакомиться с нашим уроком, посвящённым [ораторским приёмам](#), а во-вторых, [читать больше литературы](#) и обращать внимание на манеру написания или речь выдающихся личностей. Примеров существует огромное количество: от древнегреческих философов и поэтов до великих писателей и риториков современности.

«Кради как художник» — десять советов для любого вида творчества



Каждый из нас так или иначе занимается творчеством. При правильном подходе почти любое дело, которым мы занимаемся, может стать творческим. Считается зазорным подсматривать идеи у великих людей, ведь каждый хочет быть уникальным и неповторимым. Однако стоит понимать, что творчество — это умение комбинировать несколько уже существующих идей, ничего принципиально нового на ровном месте придумать просто невозможно.

Как и многие книги подобного рода, эта изначально не задумывалась как книга. Однажды Остин Клеон выступил с лекцией в одном университете Нью-Йорка. Он дал студентам десять советов о том, как стать художником (хотя его советы применимы к любому виду творчества). После чего с удивлением увидел, что его лекция в

электронном виде стала крайне популярной. И Клеон принялся за работу. Важно было написать именно увлекательную книгу о творчестве, ведь это и есть задача для каждого, кто хочет создать что-либо для людей.

Мы приводим десять советов из его книги, в которой автор анализирует, как создавать нечто новое, используя опыт и наработки людей прошлого.

Кради как художник

Когда у художника спрашивают, откуда он берет свои идеи, честный художник отвечает: «Я их краду». Существует только то, что достойно быть позаимствованным, а что нет.

Нет ничего оригинального. Когда люди называют что-то оригинальным, они просто не вычислили источник заимствования. Всякий художник знает, что ничего не появляется из пустоты (как и физик, кстати). Когда прекращаешь попытки быть полностью оригинальным и начинаешь обращать внимание на работы других людей, прекращаешь попытки создать что-то из ничего.

Пусть вас утешает то, что даже идею, которую вы украли, была также украдена не в чистом виде, приукрашена и переработана. И это нормально.

В книге приводятся цитаты Дэвида Боуи, Андре Жида, из Библии — это должно дать понять, что даже этот совет не был придуман недавно, а существует давно. Приводится аналогия с генетикой. Вы несете черты своих родителей, но являетесь уникальным человеком. То же самое происходит и с идеями. Две уже существующие идеи рожают третью, уникальную, неповторимую.

Конечно, когда говорим о заимствовании, не имеется в виду плагиат или воровство целых отрывков, абзацев, сюжетов или диалогов. Вас должна заинтересовать идея.

Не ждите, пока разберетесь. Приступайте к делу!

Многие совершают ошибку, полагая, что ничего не смогут дать миру, пока не разберутся в себе и не поймут, как устроен мир. Вы уже готовы. Приступайте к делу.

Если вам страшно, вот вам утешение — всем страшно.

Играйте в [творчество](#), пока не начнете творить. Притворяйтесь художником, писателем, дизайнером до тех пор, пока в самом деле им не станете. Учитесь, копируя. Так учатся великие художники. Они копируют тысячи раз, пока изобразительное искусство не станет для них вторым «Я», и только потом начинают создавать удивительные вещи. Однако, копируя, всегда думайте о том, как улучшить свою копию. Дополняйте, играйтесь со смыслом и идеями. К тому же рука человека не способна создать идеальную копию, вы все равно сделаете все немного иначе. Даже «Биттлз» начинали с каверов.

Важно понять две вещи. Когда копируете, важно решить, кого копировать и что копировать. Кого — тут все просто. То, что вам нравится. Что — не крадите стиль как таковой, крадите образ мыслей. К тому же, если вы украдете у одного, вас назовут плагиатором, если у многих — человеком творческим.

Следующий шаг к прорыву в любом творчестве — имитация. Вслед за копированием приходит именно она. Именно неудачная попытка скопировать свой идеал делает вас уникальным. И вот вы уже не подражаете, а трансформируете.

Напишите такую книгу, которую захочется прочесть самому

Лучший совет: пишите не о том, что хорошо знаете, а о том, о чем хотите. Пишите музыку, которую захотите сами слушать, картины, на которые хотите смотреть.

Пользуйтесь руками

Чем дальше вы от компьютера, тем лучше становятся идеи. Писательство становится чисто физическим процессом, когда вы пишете на компьютере. Важно почувствовать чернила, разложить бумаги на столе и перебирать их. Искусство, идущее только от головы, не может быть по-настоящему хорошим. Вовлеките свое тело в работу, вы должны чувствовать его полностью. Пользуйтесь руками.

Используйте сторонние проекты и хобби

Очень часто именно из сторонних проектов вырастают шедевры. Они могут показаться сначала незначительными, просто игрой — во многом поэтому они и выстреливают. Хобби — это еще лучше. Хобби — это ведь чисто для себя, не для кого-то. Поэтому вы расслабляетесь, не чувствуете страха и готовы делать любые глупости, заходить в своих фантазиях очень далеко. Ведь никто вас не осудит, это ваш мир. И вот вы задумываетесь, а из вашего хобби вырастает потрясающая идея и начинает обрастать мышцами.

Делайте что-то хорошее и размещайте там, где люди это увидят

Вскоре после получения образования вы поймете, что миру нет дела до ваших идей. Жестоко, но это так.

Вам нужно сделать два шага. Первый — создайте проект. Это сложно, но помните все остальные советы и вы сможете довести

дело до конца. Второй — разместите проект там, где его увидят люди. Еще 10 лет назад это было огромной проблемой, теперь ее нет. Выкладывайте ее там, где ее могут оценить. Всего два простых шага.

География больше не управляет нами

Вы можете быть [счастливым](#) там, где живете и это прекрасно. А еще лучше то, что люди, с которыми вы решите создавать проекты могут жить на другом конце земного шара. Вся жизнь случайна.

Будьте хорошим человеком

Главное ведь — не стать знаменитым и богатым, а быть счастливым и быть окруженным людьми, которые вас ценят и любят. [Золотое правило](#) и раньше работало, но теперь оно работает еще лучше. Говорите о людях хорошо, этого не может быть много.

Будьте скучными

Когда занимаетесь проектом, будьте занудным и скучным, потому что работа должна быть сделана. Все остальное время можете быть каким угодно. Образ богемного художника, употребляющего наркотики, либо выдуман, либо не приносит никакого удовольствия ведущим такой образ жизни. Живите просто, заведите дневник.

Искусство требует постепенной работы. Пишите хотя бы по странице в день и за год напишите целую книгу. И у вас останется много времени на развлечения и поводы радоваться жизни.

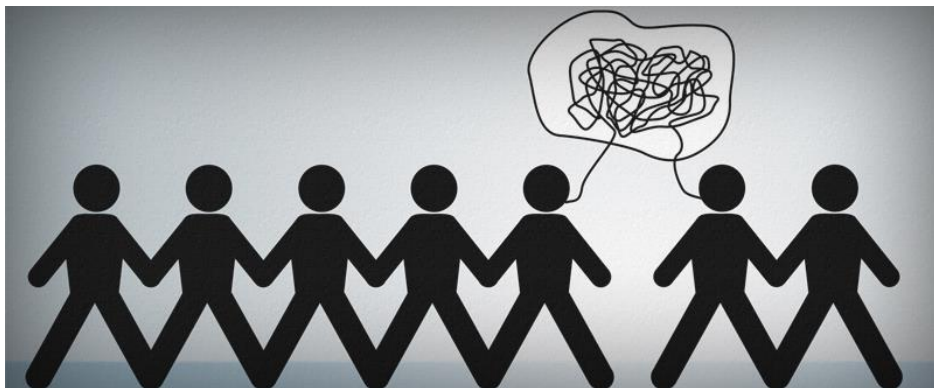
Творчество — отказ от ненужного

Это особенно важно в наш век информационных технологий. У нас так много соблазнов, что очень легко поддаться им и прожить бесцельную жизнь. Посвящение себя чему-то означает отказ от

других вещей. Это верно и в отношении искусства. Поймите, что нужно включить в вашу жизнь и от чего нужно отказаться.

Книга читается на одном дыхании и дает не только необходимую каждому творческому человеку [МОТИВАЦИЮ](#), но и дает понять, что такое искусство. Прекрасный образец писать интересно о скучном.

7 эффективных стратегий поведения в конфликте



Вы когда-нибудь пробовали найти двух абсолютно идентичных людей? Даже если найдутся те, кто может ответить на этот вопрос утвердительно, вероятность того, что их поиски увенчались успехом, очень мала, ведь двух одинаковых людей, так же как и двух одинаковых отпечатков пальцев или двух одинаковых радужек глаз, быть не может. Это и является, пожалуй, одной из причин, по которым время от времени между людьми возникают конфликты.

И для того чтобы иметь возможность эффективно разрешать конфликтные ситуации, человеку просто необходимо знать о том, как нужно себя вести при их возникновении, т.е. уметь подобрать такую манеру поведения, которая в наибольшей степени подойдет к особенностям каждой конкретной ситуации. Но многие люди во время конфликтного взаимодействия ведут себя всегда одинаково, совершенно не имея понятия о том, что можно изменить стратегию

своего поведения. Именно о стратегиях поведения в конфликте мы и расскажем сегодня.

Но сперва стоит сказать о том, что один из наиболее выдающихся конфликтологов Кеннет Томас разделил все типы поведения в конфликтных ситуациях на два основных направления – это стремление субъекта конфликта отстоять свои личные интересы и стремление субъекта конфликта учитывать интересы других людей. Именно на основании данных критериев можно выделить основные стратегии поведения людей в конфликте. И первая стратегия, которую мы рассмотрим – это соперничество.

Соперничество

Соперничество является таким видом поведения, когда субъект стремится к удовлетворению своих собственных интересов, принося ущерб интересам противоположного субъекта. Следуя представленной стратегии, человек уверен, что одержать верх в конфликте возможно только для одного участника, а сама победа для одного всегда будет означать поражение для другого. Человек, предпочитающий соперничество, будет «гнуть свою линию» всеми доступными ему способами. Противоположная же позиция братья во внимание им не будет. Основные действия человека при стратегии «Соперничество»

- Жёсткий контроль над действиями оппонента
- Постоянное и преднамеренное давление на оппонента любыми способами
- Применение обмана, хитростей для создания перевеса в свою сторону
- Провокация оппонента на совершение ошибок и непродуманных шагов

- Нежелание вступать в конструктивный диалог по причине самоуверенности

Жёсткое отстаивание своей позиции, конечно же, может помочь субъекту одержать верх в случае конфликта. Но такая стратегия не может быть применима, если последующее взаимодействие людей подразумевает длительные отношения, например, совместную работу, дружбу, любовь. Ведь отношения могут развиваться и вообще иметь право на существование только в том случае, когда в расчёт берутся желания и интересы всех людей, а поражение одного будет означать поражение для каждого. Поэтому, если человек, с которым у вас возник конфликт, дорог вам или отношения с ним по какой-либо причине для вас важны, стратегию соперничества для разрешения конфликта лучше не применять.

Приспособление

Приспособление как способ поведения в конфликте характеризуется тем, что субъект готов убрать на задний план свои потребности, желания и интересы и пойти на уступки оппоненту, чтобы не допустить конфронтации. Подобную стратегию нередко выбирают люди с заниженной самооценкой, неуверенные в себе и считающие, что их позиция и мнение не должны браться в расчёт. Основные действия человека при стратегии «Приспособление»

- Постоянное соглашение с требованиями оппонента в угоду ему
- Активная демонстрация пассивной позиции
- Отсутствие претензии на победу и сопротивление
- Лесть, потакание оппоненту

В том случае, если предмет конфликта не представляет особой важности, а главным является сохранение конструктивного взаимодействия, позволить человеку одержать верх, тем самым самоутвердившись, может стать самым эффективным способом разрешения конфликта. Однако если причиной конфликта является нечто существенное, что-то, что затрагивает чувства всех вовлечённых в конфликт людей, то такая стратегия не принесёт должного результата. В этом случае итогом станут только негативные эмоции того, кто пошёл на уступки, а между участниками может вовсе исчезнуть всякое доверие, взаимопонимание и уважение.

Избегание

Суть данной стратегии заключается в том, что человек старается сделать всё возможное, чтобы отложить конфликт и принятие важных решений на потом. При такой стратегии человек не только не отстаивает свои интересы, но и не проявляет внимания к интересам оппонента. Основные действия человека при стратегии «Избегание»

- Отказ от взаимодействия с оппонентом
- Тактика демонстративного ухода
- Отказ от применения силовых методов
- Игнорирование любой информации от оппонента, отказ от сбора фактов
- Отрицание важности и серьёзности конфликта
- Преднамеренное замедление в принятии решений
- Страх сделать ответный ход

Стратегия «Избегание» может оказаться полезной в ситуации, когда суть конфликта не особо важна или когда отношения с оппонентом поддерживать не планируется. Но здесь опять же: если

отношения с человеком важны для вас, то уклонением от ответственности, перекалыванием проблем на чужие плечи ситуацию не разрешить, иначе это грозит не только усугублением положения дел, но и ухудшением отношений и даже их окончательным разрывом.

Компромисс

Компромисс является частичным удовлетворением интересов всех субъектов конфликтного взаимодействия. Основные действия человека при стратегии «Компромисс»

- Ориентированность на равенство позиций
- Предложение своих вариантов в ответ на предложение вариантов оппонента
- Иногда использование хитрости или лести с целью вызова у оппонента благожелательного отношения
- Стремление к поиску взаимовыгодного решения

Несмотря на то, что компромисс подразумевает удовлетворение интересов всех субъектов конфликтного взаимодействия, что, по сути, является справедливым, важно иметь в виду, что в большинстве ситуаций данная стратегия должна рассматриваться только в качестве промежуточного этапа разрешения ситуации, предшествующего поиску наиболее оптимального решения, полностью устраивающего конфликтующие стороны.

Сотрудничество

Выбирая стратегию сотрудничества, субъект конфликта настроен на разрешение конфликта таким образом, чтобы это было выгодно всем участникам. Причём, здесь не просто учитывается позиция оппонента или оппонентов, но и присутствует стремление

к тому, чтобы их требования были максимально удовлетворены, как и свои собственные. Основные действия человека при стратегии «Сотрудничество»

- Сбор информации об оппоненте, предмете конфликта и самом конфликте
- Подсчёт ресурсов всех участников взаимодействия с целью выработать альтернативные предложения
- Открытое обсуждение конфликта, стремление его определить
- Рассмотрение предложений оппонента

Сотрудничество ориентировано, главным образом, на понимание противоположной позиции, внимание к точке зрения оппонента и поиск устраивающего всех решения. Благодаря такому подходу можно добиться взаимоуважения, взаимопонимания и доверия, что самым лучшим образом способствует развитию долгосрочных, крепких и стабильных отношений. Наиболее эффективно сотрудничество, когда предмет конфликта важен для всего его сторон. Однако важно отметить, что в некоторых ситуациях найти устраивающее всех решение может быть очень трудно, в особенности, если оппонент не настроен сотрудничать. В таком случае стратегия «Сотрудничество» может лишь усложнить конфликт и отсрочить его решение на неопределённый срок.

Таковы пять основных стратегий поведения в конфликте. Как правило, именно их принято использовать при конфронтации с другими людьми. И это вполне оправданно, т.к. их эффективность неоспорима. Но, вместе с этим, для урегулирования конфликтов можно применять и другие не менее эффективные стратегии, такие как подавление и переговоры. Тем не менее существуют еще 2 дополнительные, но не менее эффективные стратегии поведения в конфликте,

Подавление

Подавление применяется, главным образом, в том случае, если не ясен предмет конфликта или же если он перешёл в деструктивную фазу, т.е. стал представлять непосредственную угрозу для участников; а также тогда, когда в невозможно вступить в открытый конфликт по каким-либо причинам или когда есть риск «упасть лицом в грязь», потерять авторитет и т.п. Основные действия человека при стратегии «Подавление»

- Целенаправленное и последовательное сокращение количества оппонентов
- Разработка и применение системы норм и правил, способных упорядочить отношения между оппонентами
- Создание и поддержание условий, препятствующих или затрудняющих конфликтное взаимодействие сторон

Эффективное подавление конфликта возможно, если суть конфликта недостаточно ясна, т.к. это сведёт на «нет» взаимные нападки оппонентов и уберёжёт их от бессмысленной траты своей энергии. Также подавление может быть эффективным, когда продолжение конфликта может нанести серьёзный ущерб обеим сторонам. Но, прибегая к подавлению, важно грамотно рассчитывать свои силы, в противном случае ситуация может усугубиться и обернуться против вас (если оппонент окажется сильнее или у него будет больше ресурсов). К вопросу подавления следует подходить, продумывая все детали.

Переговоры

Проведение переговоров является одной из наиболее распространённых стратегий разрешения конфликтов. При помощи

переговоров разрешаются как микроконфликты (в семьях, организациях), так и конфликты макроуровня, т.е. конфликты мирового и государственного масштаба. Основные действия человека при стратегии «Переговоры»

- Ориентированность на поиск взаимовыгодного решения
- Прекращение любых агрессивных действий
- Проявление внимания к позиции оппонента
- Тщательное обдумывание последующих действий
- Использование посредника

Стратегия «Переговоры» позволяет противоборствующим сторонам найти общий язык, не неся при этом никаких потерь. Она очень эффективна, т.к. нейтрализует агрессивное противостояние и сглаживает ситуацию, а также предоставляет сторонам время на обдумывание происходящего и поиск новых решений. Однако если вдруг переговоры по какой-то причине затягиваются, это может быть расценено какой-либо из сторон, как уход от конфликта или нежелание решать проблему, что может повлечь за собой ещё более агрессивные наступательные действия.

Выбирать стратегию поведения в конфликте следует максимально обдуманно, осознанно и с учётом особенностей самой ситуации. Правильно подобранная стратегия даст максимальный результат, а неверно подобранная, напротив, может только усугубить положение дел. И запомните, что лучше всего предупредить возникновение конфликтной ситуации, чем устранять уже «бушующее разгоревшееся пламя».

Развитие харизмы или как стать харизматичным



«Я понял, что невозможно следовать за лидером, не восторгаясь им. Восторг — это более сильное чувство, нежели ощущение власти. Харизма более эффективна, чем примитивное давление». Августо Кури (доктор, психиатр, психотерапевт, ученый, писатель, на данный момент самый популярный автор в Бразилии).

Изначально слово «харизма» употребляли по отношению к любому человеку, облеченному внутренней силой и властью. В список харизматичных исторических личностей входят и герои, и негодяи, по причине того, что прошлые человеческие сообщества уделяли вопросам этики и морали очень мало внимания.

Среди известных истории харизматических личностей есть основатели мировых религий — Будда, Моисей и Христос. К харизматам относятся создатели направлений внутри мировых религий — Лютер и Кальвин, например. С другой стороны, это великие государственные и военные деятели, такие, как Чингисхан

или Наполеон. В XX веке среди таких деятелей — Гитлер и Муссолини, Ленин и Троцкий, но также Ганди и Мартин Лютер Кинг.

Харизма (греч. χάρισμα — оказанная милость, дар) — особая одаренность выдающихся людей, благодаря которой они способны совершать то, что лежит, казалось бы, за пределами человеческих возможностей. В религиозном смысле харизма — «дар свыше», «от Бога».

- Харизма – это своеобразный синоним слова «успех».
- Харизма – это полностью личное влияние.
- Харизма – это власть.

Харизма и лидерство — это то, что выделяет одних людей, среди других. Пройдя [по ссылке](#) вы ознакомитесь с основными методиками и принципами саморазвития качеств и навыков лидера.

Теория великих людей (great person theory) утверждает, что человек, который обладает определенным набором личностных черт, будет хорошим лидером независимо от характера ситуации, в которой он находится. Абсолютным воплощением [теории великих](#) людей является понятие харизматического лидера, перед которым преклоняются окружающие.

По мнению **Оливии Фокс Кабейн** (признанного специалиста в области лидерства и харизмы, которая читает лекции в университетах США и ООН, является главным тренером топ-менеджеров многих компаний, помогает вдохновлять, убеждать и влиять на других людей): **«Харизма** требует присутствия, силы и теплоты. Мешают ей физический и ментальный дискомфорт, неудовлетворенность, самокритика, неуверенность. Уменьшить их отрицательное влияние можно применяя специальные

упражнения». Научиться можно многому, считает Оливия, но свойственные харизматичной личности тепло и интерес к собеседнику должны быть неподдельными качествами, идущими из самого сердца.

Харизма имеет прямое отношение к мотивационному менеджменту. Являясь самым тонким и труднообъяснимым инструментом, она по праву может быть названа и самым мощным средством влияния. Она действует очень мягко и неуловимо, но проникает в самое сердце, остается там и продолжает работать. Это удивительная способность очаровывать других, полезна как в работе, так и в личной жизни. Ведь каждому человеку хочется хороших, позитивных отношений с другими людьми. В настоящее время едва ли можно добиться успеха, не обладая харизматическими способностями.

Харизматичный человек – это человек, умеющий во всем находить плюсы, одним словом – оптимист. А главное, он не страдает самолюбием, хоть и уважает, и ценит себя. Есть множество возможностей стать харизматичнее. Найдите вариант, который подходит именно вам, путем изучения себя. Также экспериментируйте и пробуйте сделать то, что обычно не можете. Самые серьезные изменения происходят тогда, когда вы покидаете зону своего комфорта.

Как лидеры становятся лидерами. Развитие харизмы

Харизматичность характера, как правило, качество приобретенное. Это аксиома. Чтобы стать харизматичной личностью, не обязательно иметь особые врожденные черты, необходимо лишь увидеть в себе уже заложенные природой качества (они заложены в каждом человеке) и развивать их.

Харизматические личности обладают рядом качеств:

- Запоминающейся внешностью. (Не обязательно очень красивые, но привлекательны, как говорят еще в народе: «с изюминкой»)
- Независимы. (Во всем рассчитывают только на себя).
- Оптимисты. (Видят во всем только хорошее).
- Излучают мощную внутреннюю энергию. (Людей к ним «притягивает»)
- Спокойны и выдержанны. (Умеют управлять ситуацией).
- Доверяют себе, уважают себя и окружающих.
- Контролирует эмоции и поступки.
- Обладают решимостью, смелостью, рациональностью, сильной мотивационной сферой, хорошо поставленной речью.
- Владеют искусством публичных выступлений.
- Умеют слушать.
- Обладают умением договариваться.
- Отмечают реальные достоинства человека, а не льстят.
- Следят за своей походкой, осанкой, жестами.

Все эти качества можно развить в себе, выполняя несложные упражнения. Стремитесь [раскрыть свои личные качества и способности](#).

Итак, первое упражнение: Построение идеального образа.

С закрытыми глазами, на внутреннем экране своего воображения, расположите образ человека во весь рост. Этот человек, которому вы безгранично доверяете, но он не должен быть ни вашим родственником, ни другом, ни знакомым. Это абсолютно посторонний для вас человек.

Он вам нравится. Его слова, голос, жесты, мимика, взгляд, интонация вызывают у вас симпатию, любовь, уважение, они вас привлекают, завораживают. Обратите внимание, как этот человек одет. Какая у него обувь, прическа, рассмотрите все в деталях. Представьте, что обращаетесь к этому человеку, — как при этом расположены его тело и голова, куда направлен взгляд, как он вас слушает, где расположены его руки.

Откройте глаза.

Обратите внимание, что образ человека всплывает в нашем представлении практически произвольно. Разумеется, ведь он «вложен» в нас от рождения и отточен в деталях жизнью. Увидеть его проще, чем проанализировать. Однако, именно проанализировать – цель данного упражнения.

Необходимо выделить 10 самых значимых качеств созданного нами человека. Этот эксперимент по обобщенной рефлексорной оценке личности со стороны – отражает стереотип восприятия харизматической личности в обществе.

Постановка программы на удачу и везение.

В расслабленном состоянии с закрытыми глазами начните думать о своей цели, о путях ее достижения и о том, как это изменит вашу жизнь, после того, как цель будет достигнута. Продумайте это несколько раз.

Важно! Имея поставленные цели, вы можете даже помочь людям ориентироваться вокруг них, чтобы их действия были согласованными и более эффективными – пусть движение к цели приносит им пользу.

«Цельная жизнь»: главные идеи



В своей книге «Цельная жизнь. Ключевые навыки для достижения ваших целей» авторы предлагают 10 ключевых стратегий и навыков, которые должны привести к цельной, незаурядной и гармоничной жизни. Работа дает четкие рекомендации, которые позволяют поставить достижение целей на поток, сделав из этого привычку.

Стратегия 1. Привычки определяют все

Старая поговорка «Привычка – вторая натура» действительно имеет под собой основание. Наш мозг стремится к экономии энергии. Он постепенно «протаптывает» ровные и прямые дороги между нейронами, а затем уже бессознательно пользуется этими энергетически выгодными связями. Это чрезвычайно эффективный механизм – и в ваших силах заставить его работать в свою пользу. К примеру, если каждый месяц с 18 лет откладывать по \$100 под 10%

годовых, к 65 у вас будет \$1 100 000! То же касается любых других привычек, будь то [правильное питание](#) или регулярные занятия спортом. Звучит банально, но возможно именно поэтому оно и работает.

Вот пошаговый алгоритм, который поможет вам избавиться от вредных привычек и выработать полезные:

- **Шаг 1. Составьте перечень вредных привычек.** На самом деле это не так просто, как кажется на первый взгляд. Кое-что легко пропустить, например, привычку вовремя не оплачивать счета, уделять мало времени семье или привычку контролировать все, даже в мелочах.
- **Шаг 2. Определитесь, какие новые привычки вы будете внедрять.** Проще не отказываться от какого-либо автоматического действия, а заменить его новым. На каждую вредную привычку придумайте другую, полезную.
- **Шаг 3. Составьте план и действуйте.** К примеру, если вы хотите бросить курить, вы можете начать пользоваться никотиновым пластырем, при этом совершая физические упражнения.

Стратегия 2. Будьте в фокусе

Современный мир достиг такого уровня развития благодаря одному ключевому фактору – разделению труда. Кто-то лучше изготавливает автомобили, кто-то компьютерные программы, а кто-то лучше лечит пациентов. Проблема многих людей, особенно предпринимателей, в том, что они пытаются делать все и контролировать все. Но это абсолютно проигрышный вариант.

Для начала составьте список ваших компетенций, а затем проанализируйте, в каких из них вы сильнее. Подумайте, сколько

времени вы тратите на самые лучшие позиции? 15%? 30%? 50%?. А что будет, если вы поднимете это число до 70%? 90%? Очевидно, ваши результаты повысятся. Чтобы следовать такому принципу, вам придется научиться отсекаать лишнее. Каждый раз, видя перед собой список дел, пользуйтесь формулой 4Д:

1. **Долой!** – наверняка найдутся дела, которые на самом деле вам не нужны, решительно от них избавляйтесь;
2. **Делегируйте** – выберите задачи, которые можно делегировать другим;
3. **До лучших времен** – это то, что может немного подождать, но все же нуждается в исполнении;
4. **Делайте!** – важные и срочные задачи, которые требуют немедленного исполнения.

Стратегия 3. Смотрите на картину в целом

Умение ставить цели – это самый важный навык для их достижения. Получается каламбур, но в нем есть существенная доля истины. Чтение этой книги теряет смысл, если у вас нет четких целей. Кроме того, глобальные мечты воплощаются путем достижения большого количества промежуточных целей. Это навык, который необходимо тренировать. Вот чек-лист, который поможет определиться со своими приоритетами:

1. Цели должны быть вашими.
2. Цели должны быть осознанными.
3. Цели должны быть измеримыми и четкими.

4. Цели должны быть гибкими.
5. Цели должны быть перспективными и соответствовать вашим предпочтениям.
6. Они не должны противоречить вашим принципам.
7. Все сферы жизни должны быть сбалансированными.
8. Цели должны быть реалистичными.

Стратегия 4. Поддерживайте баланс

Ранее мы говорили о необходимости фокусирования. Тем не менее, если вы посвятите большую часть времени работе, то вряд ли почувствуете себя счастливым человеком. Отношения, отдых, хобби – без этого вы быстро «сгорите» и никакая [самодисциплина](#) и сила воли вам не помогут. И наоборот, гармония в различных сферах жизни позволит вам всегда оставаться свежими, продуктивными и сфокусированными.

В этом вам поможет формула B-ALERT («будь начеку»). Будьте начеку, не разрушайте баланс и помните о следующих вещах:

- **B (Blueprint – план).** Создавайте план на каждый день. Потратив 5-10 мин. вы будете уверены, что ничего не забыли, и точно будете знать, что и когда нужно сделать.
- **L (Learn – обучайтесь).** Оставляйте хотя бы 20-30 минут в день для обучения. Это могут быть видео, книги, подкасты и другие источники.
- **E (Exercise – физические упражнения).** Спорт – это почти панацея для поддержания и физического и ментального здоровья. Уделяйте ему внимание хотя бы 3 раза в неделю.

- **R (Relax – отдыхайте).** Полноценный отдых важен не меньше, чем сосредоточенная и упорная работа. Выделяйте хотя бы полчаса, чтобы вздремнуть и восполнить силы. Также не забывайте и про более глобальный отдых – в масштабах недели и года.
- **T (Think).** Каждый день (например, вечером) вы должны давать себе обратную связь и думать, что вы сделали, на сколько продвинулись, и что нужно изменить. Желательно делать это в формате дневника.

Подробнее о B-ALERT мы писали в этой [статье](#).

Стратегия 5. Как выстраивать отношения

Мало кто в одиночку сумел добиться всех своих целей. Вам наверняка потребуется выстраивать отношения с другими людьми. Кроме того, окружение сильно влияет на нас, а значит – необходимо окружать себя достойными людьми.

Вот несколько советов, которые помогут вам в этом:

- 1. Скажите нет токсичным людям.** Если при общении с человеком вы чувствуете уныние и печаль – вам однозначно не по пути. Проблемы есть у всех, и потому нужно поддерживать друг у друга оптимизм, а не пораженческие взгляды.
- 2. Придерживайтесь стратегии Win-Win.** Это единственный вариант всегда оставаться в выигрыше – как в бизнесе, так и в личных отношениях.
- 3. Собирайте обратную связь.** Очень часто мы просто не замечаем своих просчетов, тогда как они могут разрушительно действовать на отношения. Возможно, вам будет трудно спрашивать о своих проступках, но именно поэтому такой метод работает.

4. **Найдите себе наставника.** Хороший учитель поможет вам в разы быстрее пройти тот путь, на который вы, возможно, потратили бы годы.

Стратегия 6. Фактор уверенности

Вы можете быть умным, образованным, коммуникабельным человеком, но есть две вещи, способные погубить ваш успех, и от которых не застрахован никто – это ваши страхи и недостаток уверенности.

Рано или поздно наступит момент, когда вы подойдете к пропасти, за которой лежит ваш успех. Существует только один способ добраться до него – побороть страх и прыгнуть. Конечно, к этому моменту желательно готовиться заранее. Составьте список своих страхов, а затем подумайте, как их преодолевать. К примеру, если вы боитесь публичных выступлений, пойдите на курсы ораторов.

Наши страхи – это крупные враги, однако есть древоточец, который вредит нам каждый день – недостаток уверенности. Следующие советы помогут вам повысить самооценку:

1. Постоянно напоминайте себе о своих свершениях;
2. Читайте биографии успешных людей;
3. Благодарите себя и окружающих;
4. Ищите поддержку в своем окружении;
5. Ставьте перед собой маленькие краткосрочные цели;
6. Каждую неделю награждайте себя чем-нибудь.

Стратегия 7. Просите

Как уже упоминалось, в одиночку незаурядную жизнь не построить – вам однозначно потребуется помощь других людей. Ранее мы обсуждали общие вопросы построения отношений. Но есть один частный способ, который следует рассмотреть отдельно. Удивительно, но люди почему-то тотально игнорируют простой способ получить желаемое – попросить. Гордость, неуверенность, страх быть отвергнутым – основные причины этому.

И если побороть их – вы заметите океан новых возможностей – и зачастую абсолютно бесплатных. Просите информацию, предлагайте людям купить, просите о письменных отзывах и рекомендациях про ваши услуги или товары, просите о повторных встречах и переговорах. Четко и уверенно провозглашайте ваши просьбы, будьте в меру настойчивы, искренни и проявляйте изобретательность – и в большинстве случаев люди откликнутся.

Стратегия 8. Упорство и последовательность

Вероятно, нет нужды доказывать, насколько необходимо упорство для достижения поставленных целей. Но скорее всего вы сталкивались с тем, что воплощение этого принципа в жизнь – чрезвычайно трудная задача.

Все дело в том, что мы воспринимаем свои ежедневные задачи, как нечто, что «надо» сделать. Между тем, делать то, что «надо» – это жить под давлением. Которое, в свою очередь, вызывает внутреннее сопротивление – и в результате у нас никак не получается упорно следовать своим целям.

Попробуйте иной подход. Каждый раз, собираясь помыть посуду, не говорите себе: «Мне надо помыть посуду». Куда лучше будет сказать: «Я выбираю мыть посуду, и я сделаю это как можно

лучше». Осознанный выбор помогает чувствовать контроль над своей жизнью и не лишает энергии. Самообман? Возможно, но он работает.

Стратегия 9. Решительность

Один из самых страшных врагов незаурядного будущего – прокрастинация. Люди оправдывают ее скукой и отсутствием энтузиазма, большим количеством нелюбимой работы, отсутствием уверенности и низкой самооценкой, наконец, ленью и неумением концентрироваться.

Чтобы побороть прокрастинацию, вам потребуется развить в себе решительность. Простым, но весьма эффективным способом будет метод кнута и пряника. Как можно ярче визуализируйте свое невзрачное будущее в случае, если вы продолжите откладывать дела. А потом представьте себя на пике, которого вы добьетесь активными и решительными действиями. Затем разбейте задачу на части и решительно принимайтесь за работу.

Стратегия 10. Живите ради цели

Помимо прокрастинации, большинство людей указывает отсутствие жизненных целей, как одну из главных своих проблем. Кризис среднего возраста, который так пугает людей, ставших на порог зрелости, является прямым следствием бесцельной жизни. И потому очень важно не ошибиться в выборе своего пункта назначения.

В первую очередь, необходимо определить «главную» и «проходную» цели. В 1980 г. больной раком восемнадцатилетний Терри Фокс пробежал 3339 миль на протезах, чтобы собрать деньги на исследования в области онкологии. Помочь миру в борьбе с раком была его главная цель, пробежать ультрамарафон, чтобы

собрать миллион (в результате он получил сумму в 24 млн. долларов) – «проходная».

В первую очередь, в поиске своей цели обратитесь к своим талантам и способностям. Делать то, что нравится, и то, что вы хотите – по сути, единственный способ достичь мечты. Наверняка вам нравится то, к чему вы способны. Ищите то, с помощью чего вы можете изменить мир, пусть даже в рамках своего рабочего места, дома или улицы.



Вы хорошо поработали!

Теперь предлагаем
отдохнуть и насладиться
чашечкой кофе или чая

с
4BRAIN