

А. Кичаев

# Жесткие переговоры в стиле агентурной вербовки

*Секреты влияния и власти  
в деловом общении*

Эта книга поможет Вам:

- научиться превращать оппонентов в союзников
- отточить свой переговорный стиль
- научиться управлять своей энергетикой
- освоить техники влияния на подсознание партнеров
- поэкспериментировать с форматами взаимодействия в своей команде

+ DVD

bhv



**Александр Кичаев**

**Жесткие**

**переговоры в стиле**

**агентурной**

**вербовки Секреты**

**влияния и власти в**

**деловом общении**

*Благодарю Юлию Тимошенко за  
помощь в создании книги*

# Введение

*Я побеждаю своих врагов тем,  
что превращаю их в моих  
друзей.*

*Опыт должен учить двум  
вещам: тому, что многое нужно  
исправлять, и тому, что не  
нужно исправлять слишком  
много.*

О переговорах немало книг написано... Перечитал я это «оригинальное» вступление и вспомнил строчки: «О любви немало песен сложено, я спою тебе, спою еще одну». Ну вот, начало положено. Теперь нужно, пожалуй, немного рассказать о специфике этого сочинения, то бишь – о любви... к переговорам. Любите ли вы переговоры так, как люблю их я? И если кто-то мысленно ответил: «нет», может, он просто «не умеет их готовить»? Что ж, будем учиться готовить... себя и свои позиции к успеху на переговорах.

Теперь о термине «вербовка» в названии книги. *Вербовка (нем. Werben – искать, домогаться) – деятельность по привлечению к какому-то делу, в какую-то организацию.*

Каждый из нас волей-неволей в любом виде общения либо вербует собеседника сам, либо становится объектом его вербовки. Иисус Христос, Магомед и Будда вербовали сторонников, приверженцев своих идей. Представители лагеря антагонистов, злых сил занимались тем же самым. И, кстати, у них (у злых) получалось это как-то веселее, энергичнее и зачастую успешнее. Почему, как вы думаете?.. В итоге понятие «вербовка» приобрело

негативный оттенок. Надеюсь, не от зависти к злым силам... Хотя вербовать можно и на благие и на неблагоприятные цели – важно то, для чего это делается и какими методами.

Это уникальная книга для опытных переговорщиков, которые съели не один пуд соли и сахара за рюмкой переговорного чая. Вам нужно ее прочитать, если вы провели немало переговоров и знаете что к чему, но есть потребность приобрести новые или совершенствовать уже имеющиеся навыки:

- научиться превращать нейтральных или оппонирующих собеседников в союзников:
- отточить свой переговорный стиль;
- научиться управлять своей энергетикой;
- освоить техники работы с подсознанием партнеров;
- поэкспериментировать с форматами работы со своей командой.

Прочитав книгу, вы упорядочите систему своих приемов и тактик, создадите свой собственный образ переговорщика, где будут учитываться ваши психологические особенности, характер и темперамент, а также получите набор моделей поведения с разными типами партнеров и научитесь «включать» ту или иную роль в зависимости от задач и обстоятельств.

Ведь как бывает – **вам попадается агрессивный партнер, ко** торый пытается навязать свое решение, сломить вашу волю, добиться серьезных уступок. Или же это манипулятор, играющий на ваших нервах, провоцирующий вас, желающий вывести вас из равновесия. Но он

не знает, что теперь обречен действовать по вашему сценарию, поскольку благодаря этой книге вы будете знать и особенности влияния и власти в деловом общении, и как лучше планировать и выбирать правильную стратегию и тактику переговоров с трудными партнерами в трудных ситуациях, и как отстаивать и продвигать свои интересы.

На страницах книги мы также поговорим о психоэнергетических особенностях боевого искусства айкидо и приведем аналогии его использования в деловом общении. Познакомьтесь вы и с авторскими техниками управления внутренней жизненной силой, энергией делового контакта, а также защиты от агрессивного и манипулятивного воздействия.

В результате вы приобретете навыки управления своей внутренней жизненной силой для эффективного влияния и противодействия любым формам психологического нападения в процессе переговоров.

# **Глава 1 Особенности агентурной вербовки**

## **Резиденты и агенты в бизнес-отношениях.**

### **Лайф-резидент**

Обычно на переговорах многие идентифицируют себя с агентами (торговыми, коммерческими, рекламными и пр.), «объегоривающими» клиентов, или с партнерами,

желающими прояснить позиции и прийти к соглашению. Это создает особую ментальность, включая стиль общения. Мы же разделим участников делового (и неделового) общения на агентов и резидентов.

Если обратиться к энциклопедиям, то **резидент** (от лат. *residentis* – *сидящий*) – значит *пребывающий, остающийся на месте*. В древности это представитель государства-метрополии в протекторате, в Средние века – иностранный дипломатический представитель, постоянно находившийся в данной стране. Еще одна распространенная трактовка этого слова – когда резидент является представителем разведки, постоянно проживающим в иностранном государстве. Ну и, наконец, на воровском жаргоне резидент – это поставщик наркотиков в ИТУ. **Агент** же (от лат. *agens* – *действующий*) – это *лицо, исполняющее чьи-то поручения, действующее в чьих-то интересах*. Агент уголовного розыска. Секретный агент. Дипломатический агент. Страховой, рекламный агент и пр.

Улавливаете разницу между резидентом и агентом?

Резидент спокойно и уверенно сидит себе, анализирует ситуацию, плетет интриги и дает поручения своим агентам, которые действуют и решают его задачи. Именно такую концепцию позиций и взаимодействия мы будем рассматривать в нашей книге. Соответственно, я хотел бы предложить вам роль резидента, который вначале создает агентскую сеть, а затем пожинает плоды своих усилий.

■ ■ ■

Если вы пока не ощущаете себя в качестве игрока, значит, над этим нужно работать, создавать менталь-

ность «лайф-резидента» – предлагаю ввести этот термин для обозначения той роли, которая, на мой взгляд, соответствует концепции этой книги.

# **Понимание цели вербовки. Определение целевых групп воздействия (ЦГВ), в том числе выявление агентов и дальнейшее сотрудничество с ними**

С какой целью можно вербовать человека? Если вам нужен свой человек (действующий скрытно) в чужой структуре, это одни задачи. Если вы хотите переманить кого-то в свою структуру – это другие задачи. Могут быть еще нюансы открытости и своевременности перехода вербуемого в вашу систему, а также того, что вы ему предлагаете и что вам на самом деле нужно от этого сотрудничества.

Когда вы переманиваете клиента или сотрудника конкурирующей фирмы – это первый вариант. Если же вы хотите оставить все как есть, но при этом вам нужны люди для получения информации или влияния на процессы в другой структуре – это второй вариант. А можно и вовсе использовать человека «втемную», обещая ра-



дужные перспективы, но не торопясь выполнять свои обещания.

Что такое целевая группа воздействия (ЦГВ)?

Это те люди, которые могут повлиять на решение ваших задач. Важно определить возможности лица добывать требуемую информацию, оказывать необходимое влияние на нужных вам людей. В идеале этот человек сам в силу своего статуса должен быть способен принимать решения, нужные вам.

Но для этого вы должны повлиять на людей (объекты) таким образом, чтобы они захотели действовать в ваших интересах. А для этого необходимо понять: ЧТО и КАК их может мотивировать и какие выгоды или риски принесет им и вам это сотрудничество.

Как оценивать перспективность человека для решения ваших задач? Нужно оценить следующее:

- степень его информированности, возможности содействия и влияния на ход событий либо на конкретных лиц;
- степень трудности установления и поддержания с ним контакта;
- возможный риск его негативной реакции на предложение о сотрудничестве;
- насколько нежелательна ваша «засветка» в качестве вербовщика – возможные последствия этого для вашей репутации и отношений с компанией;
- степень уверенности, что объект не начнет «двойную игру» и не сообщит «своим» о ваших действиях.

Кстати, изначально следует обдумать также возможность использовать объект не только в качестве инфор-

матора или агента влияния, но и дезинформатора и провокатора.

В результате данного анализа вы можете принять решение либо приступить к немедленной вербовке, либо отложить ее, поскольку нет явной необходимости, нет достаточных зацепок или «клиент еще не созрел». А если шансов на успех крайне мало, то и вовсе отказаться от вербовки, поскольку «овчинка выделки не стоит».

Бывает, иной раз можно начинать процесс вербовки от имени совершенно сторонней организации, например, если у вербуемого уже сложилось нелестное мнение о вашей структуре. Так, раньше существовали предрассудки по поводу КГБ, и доблестные советские разведчики представлялись и людьми из европейских или латиноамериканских спецслужб, и идейными борцами за свободу и гуманизм... «Под чужим флагом» можно наладить контакты в бизнесе, если кто-то плохо настроен к вашей компании. Делиться сведениями с прямым конкурентом организации, само собой, непорядочно по отношению к коллегам, но «слить информацию» простому любопытствующему и даже представителю собственников или силовых структур, подозревающих менеджмент в непорядочности, – совсем другое дело.

# **Сбор предварительной информации.**

## **Планирование развития отношений с партнерами по переговорам**

Очень часто сбор информации о компании ограничен открытыми источниками, где картина обычно сильно отретуширована. Более эффективны специализированные порталы с «желтой» или компрометирующей информацией, однако там существует другая крайность – организации выставляются там чаще всего в невыгодном для них свете. Поэтому наилучший способ получить информацию о компании – это дополнить картину взглядом изнутри.

Исходя из вышесказанного, действуйте следующим образом: выберите объекты для дальнейшего воздействия, найдите у них «зацепки» (привязанности, увлечения, зависимости, вредные привычки, комплексы, недовольство, зависть к коллегам в любом виде). После этого переходите к алгоритму вербовки, который состоит из нескольких этапов. Начните с составления досье. Найдите «ниточку», которая может либо провести вас сквозь все тернии к лицу, принимающему решение, либо, дернув за которую, вы сможете воздействовать на нужных вам людей. Здесь пригодится любая информация, которая поможет выяснить степень влияния, осведом-

ленности, круг общения, увлечения, биографию, характер объекта.

Затем решите, будете ли вы действовать сами или привлечете помощников: официальных либо неофициальных. Потом найдите подходы, познакомьтесь, наладьте контакт, подготовьте почву, протестируйте вербуемого, скорректируйте досье и оцените перспективность этого человека для вербовки.

При знакомстве выбирается программа общения: симметричная (равенство сторон по возрасту, статусу и пр.) или дополнительная (неравные позиции). Нужное восприятие достигается продуманным выбором своего образа, стиля поведения и ситуации знакомства.

Обычно используются следующие приемы «подкатывания»:

- провоцирование объекта на оказание вам помощи;
- ваша помощь объекту;
- использование общих знакомых;
- знакомство на различных массовых мероприятиях (в кино, театре, на концерте, тренингах, лекции, стадионе), в очередях во время шопинга;
- знакомство на основе хобби (спорт, животные, культура);
- знакомство через детей (в поездах, парках, детских садах, кафе и т. п.);
- вызов интереса к себе в других социальных ролях. Используя этот прием, необходимо показать свою «нужность» или уникальность (инициатива знакомства здесь должна исходить от объекта). Для этого удобнее всего «засветить» некую интересную информацию, связанную

с вами (в Интернете, газете, подъезде, на улице), где она попадется на глаза объекту. Эффективны также правильно организованные слухи о вас (слухмейкеринг).

Готовясь к контакту, надо:

- определить место, цель, тему и метод (разговор или трюк) контакта;
- подобрать соответствующую информацию;
- выбрать стиль и тактику (порядок и способ) предъявления этой информации;
- продумать начальную и завершающую фазы общения (это необходимо, чтобы заложить в сознание объекта нужную вам версию разговора, а также стимулировать дальнейшие контакты с ним).

Вероятность вербовки потенциального агента зависит от следующего:

- наличие необходимых внутренних зацепок (черты характера, слабости, пороки) и зацепок внешних (компромат, значимые, ценимые факторы и люди);
- знание барьеров (черты характера, идейная убежденность, влияние значимых лиц, трудности прямого контакта) и возможности их устранения (снижение значимости, обход, переворачивание в свою пользу);
- наличие у вас противников/союзников в его окружении.

# Как построить «карту объектов воздействия».

## Перевербовка

Следует учитывать еще одно важное обстоятельство – в каждой комбинации могут иметься люди, выполняющие разные роли. Конечно же, главная задача лайф-резидента – это влияние на Лицо, принимающее решение (ЛИР). Но в вашей карте воздействия почти всегда должны иметься и Серый кардинал (СК), и Информатор (И), и Сцепщик (С). Кроме того, обычно в компании существует также Группа лоббирования конкурентов (ГЛК), и от того, насколько она влиятельна, во многом зависит ваша стратегия. Ну и, конечно, ГЛК также нужно внести в карту объектов влияния интересующей вас компании.

Нередко кто-то совмещает сразу несколько ролей, упрощая путь к ЛПР. Хуже, если, например, СК действует в интересах конкурентов. В этом случае его требуется перевербовывать, а это значительно усложняет задачу.

Давайте пройдемся по «цепочке влияния». **Сцепщик** – это тот, кто может свести вас с интересующим объектом либо в силу своей должности, либо, действуя «втемную», оказывая вам дружескую услугу. Хорошо, если Сцепщика можно использовать и как **Информатора**, который расскажет о раскладах в компании, даст характеристику ключевым сотрудникам и пр. Но нередко Информатор – уже следующее звено на вашем пути. Выяснив особенности ситуации, вы должны выйти на **Серого кардинала**. Это уже серьезная фигура, и переговоры с ней нужно готовить так же тщательно (если не более!),

как и с Лицом, принимающим решение. Я знаю случаи, когда удачный контакт с Серым кардиналом позволял обойтись без переговоров с Лицом, принимающим решение, или, по крайней мере, это уже была формальная встреча с малозначащими обсуждениями.

### Случай из практики

(Имена и обстоятельства в целях конфиденциальности изменены.)

Мой клиент Сергей, владелец крупной оптовой компании по поставке медицинского оборудования «Д» – в тройке лидеров рынка. Обсуждая с ним все возрастающий рекламный бюджет, я предложил идею создать или купить отраслевое СМИ. Ему эта идея понравилась, и мы решили попробовать сделать его соучредителем отраслевого издания «А», которое читают практически все потенциальные клиенты Сергея. Доля его рекламы в том журнале составляла примерно 1/6 всего их бюджета. Уточнив у компетентных специалистов примерную стоимость типографских и прочих расходов одного номера, мы поняли, что это была возможность при таких же или даже меньших затратах, которые шли на этот журнал, получить возможность контролировать информационное поле в своей сфере. Тем более что журнал можно было бы сделать более прибыльным, а для Сергея, как минимум, самокупаемым проектом.

Был запущен процесс подготовки к переговорам в стиле агентурной вербовки. Нужна была детальная информация о журнале и ее владельце для составления «карты объектов воздействия» в редакции с дальнейшим заполнением «цепочки влияния» и «группы лоббирования конкурентов».

Предварительная информация была следующая. Юрий – владелец и главный редактор одного из ведущих отраслевых журналов с большим тиражом (в области поставки медицинского оборудования). На рынке 8 лет, создал бизнес с нуля. В числе его конкурентов еще один отраслевой журнал и газета, примерно равные по значимости, плюс десяток небольших региональных СМИ. В штате журнала Юрия – коммерческий директор, менеджеры по рекламе и несколько журналистов по договору, а также техническая служба, отвечающая за производство.

На роль Сцепщика был выбран Антон, менеджер по рекламе этого издания, который регулярно взаимодействовал с компанией Сергея. От нашего пиарщика о нем была получена предварительная информация.

В качестве зацепки для Сцепщика решили использовать либо карьерные предложения, либо материальный бонус. В итоге среди основных зацепок для того, чтобы его разговорить, оказались личное «дружеское» общение с VIP-клиентом Сергеем, лестные замечания о его проницательности, потакание тщеславию, раздутым амбициям. Антон получил возможность поиронизировать над коллегами, ну и перед ним замаячили перспективы карьерного роста при дружбе с нами.

Переговоры назначили на вечер, чтобы Антон никуда не спешил, про запас были приготовлены коньяк и вино для создания более свободного настроения. Но, начав общение с Антоном и оценив его данные, я решил, что достаточно будет ограничиться намеком на вакансию в компании Сергея с более выгодными условиями. Для планируемого нами предложения Антону о занятии им топо-



вых позиций в журнале у него не было ни профессионального потенциала, ни амбиций.

При контакте с вербуемым выяснилось, что у редактора Юрия имеются жена и двое детей, а также невыплаченный кредит за квартиру. У него есть также любовница, Наталья, – коммерческий директор (в компанию пришла два года назад и уже год состоит с ним в близких отношениях). Заодно было установлено, что пиарщик моего клиента берет с журнала откаты, стал известен даже их размер.

Также определилась группа лоббирования конкурента. Это была та самая Наталья, коммерческий директор.

Выстроилась «цепочка объектов воздействия», где Антон стал Сцепщиком и Информатором, а Наталья явно играла роль Серого кардинала. Поэтому мы решили готовить переговоры с ней.

Мы наметили несколько зацепок – «пряник» (деньги, карьерные предложения) и «кнут» в виде передачи информации об их связи жене Юрия (для него) и связей Натальи с конкурентами (для нее). Вначале мы планировали разыграть модель «злой»-«добрый»: я бы немного давил на Наталью, намекая, что обманывать своего руководителя (откаты от наших конкурентов) и его жену (любовная связь) нехорошо. Сергей был бы «добрым» и урезонивал меня, предлагая Наталье интересные возможности в случае нашего более тесного сотрудничества. Но в результате мы выбрали более сильный ход – угрозу прекращения нашего сотрудничества с ними.

Сергей позвонил Наталье и предложил встретиться для корректировки плана сотрудничества компании с их журналом. На переговорах Сергей представил меня

своим советником, и я взял на себя роль «злого». Для начала сообщил Наталье о желании создать собственный журнал, озвучив наши аргументы о рентабельности и политической целесообразности. Наталья стала горячо отговаривать нас, убеждая, что раскрутка нового издания займет много времени и потребует много средств. Тогда мы сказали, что, возможно, есть смысл купить какое-то конкурирующее с ними издание. На это Наталья предложила стать их партнерами. Мы выразили сомнение, что ее шеф, Юрий, пойдет на это, но Наталья заявила, что этот вопрос она берет на себя. В результате Наталья согласилась нам помогать, а мы ей в знак нашей будущей «дружбы» предложили стать соучредителем этого издания, пообещав, что ей будет выделено 5 процентов в уставном капитале и должность генерального директора (Юрий останется главным редактором и соучредителем), о чем был составлен контракт с ней и дано «честное купеческое слово» Сергея.

И вот Наталья начала «готовить» шефа, нагнетая тревожность информацией о тяжелом финансовом положении их редакции. Она привела ему следующие аргументы:

- Сегодня ей позвонили из компании Сергея и сообщили, что не планируют продлевать контракт с нами на рекламу. И пиарщица Сергея ей по секрету сказала, что они хотят купить акции их конкурента или создать свой журнал, о чем уже ведутся конфиденциальные переговоры. Но, мол, Наталье удалось убедить Сергея встретиться с Юрием, чтобы обсудить возможности партнерства с их журналом и предложить войти в состав учредителей. Встретаться нужно срочно, сегодня же, и переубедить Сергея.

□ У Юрия не выплачен кредит за квартиру, взятый перед самым кризисом, осталось еще 6 миллионов, которые надо выплачивать еще три года при его среднем месячном доходе 250-300 тысяч рублей. Жена у него не работает, воспитывает трехлетнюю дочь и сына-школьника.

Мы использовали манипуляцию-цейтнот: вопрос по партнерству нужно решить сегодня же. Такая манипуляция не давала Юрию возможности спокойно все обдумать. К тому же сыграл роль иррациональный страх, внушенный ему Натальей. Ситуация была для Юрия неожиданной, но он увидел в этом решение многих проблем. Мы построили переговоры в жестком формате – быстрый темп, безапелляционность, снисходительные интонации. Аргументация была следующая:

- Мы хотим держать руку на «своем» пульсе рынка.
- Мы решили или организовать свое издание, или договориться с редакцией о партнерстве.
- Мы можем принять предложение Юрия, ведь работаем с ним уже давно, а, как известно, «старый друг лучше новых двух».
- Мы готовы взять на себя решение вопроса доставки журнала в регионы, поскольку везде имеем своих представителей, и тем самым снять с него эту головную боль.
- Мы понимаем, что большой объем оттока нашего рекламного бюджета может разорить его.

В результате переговоров было достигнуто соглашение о покупке 56 % (-5 % Наталье) акций за сумму в три (!) раза ниже изначально заявленной Юрием. И право контролировать редакционную политику (информационный и рекламный блок) переходило в наши руки. Наталья

стала соучредителем этого журнала, а позже и его генеральным директором.

# **Глава 2 Подготовка к переговорам с лицом, принимающим решение**

## **Общие требования к подготовке и проведению переговоров**

А теперь давайте приступим к изучению системы подготовки и проведения переговоров. Выглядит это примерно так.

### **Формулировка цели и постановка задач**

□ Этап анализа.

- Сбор, накопление и обобщение информации о ситуации на рынке, о конкурентах (наши преимущества или недостатки на их фоне) и т. д.

- Сбор, накопление и обобщение информации о партнере (организации и человеке), о ситуации в отрасли партнера.

- Систематизация и обдумывание информации.

- Инвентаризация своих интересов.

- Предположения о возможных интересах партнеров.

- Выявление зоны совместных интересов.
- Этап планирования.
- Планирование содержания.
- Ранжирование своих интересов по критерию значимости.
- Выделение возможных приоритетов в интересах партнеров.
- Подготовка вариантов решения: минимум – максимум. Уступки.
- Выработка критериев и способов достижения эффективного соглашения с использованием принципов ай-кидо.
- Анализ возможных препятствий в процессе достижения договоренности, подготовка к возможным вопросам и возражениям.
- Подготовка всех необходимых документов, материалов.
- Планирование процедуры.
- Подготовка плана.
- Подготовка вариантов ведения дискуссии (стратегия переговоров).
- Определение состава и статуса членов переговорной делегации.
- Распределение ролей в своей команде.
- Характер отношений с партнерами, «моя позиция и тактика».

- Проработка *метафоры переговоров* (я – оппонент – мое предложение). Имидж, стиль общения, позиционирование.
- Определение места встречи.
- Договоренности о времени начала встречи и ее продолжительности.
- Согласование способов обмена необходимой документацией.

### **Психоэмоциональная настройка на переговоры**

- Моделирование в воображении наилучшего исхода переговоров. Необходимо прочувствовать это состояние!
- Выработка и закрепление следующих навыков:
  - Быстрое включение в процесс.
  - Стрессоустойчивость и командное взаимодействие.
  - Центрирование собственной энергетики.
  - Избавление от блокирующих установок, вхождение в состояние уверенности, ощущение энергетики позиционируемой психоформы.

■ ■ ■

Наиболее желательно проанализировать несколько вариантов: переговоры, успешные для вас и неуспешные. Подробнее мы еще поговорим о многих изложенных в этой схеме тезисах по ходу нашего общения в книге.

# Структура переговоров

Структура переговоров выглядит следующим образом (см. рис. 1). Все здесь показано достаточно наглядно и, думаю, не нуждается в дополнительных комментариях.

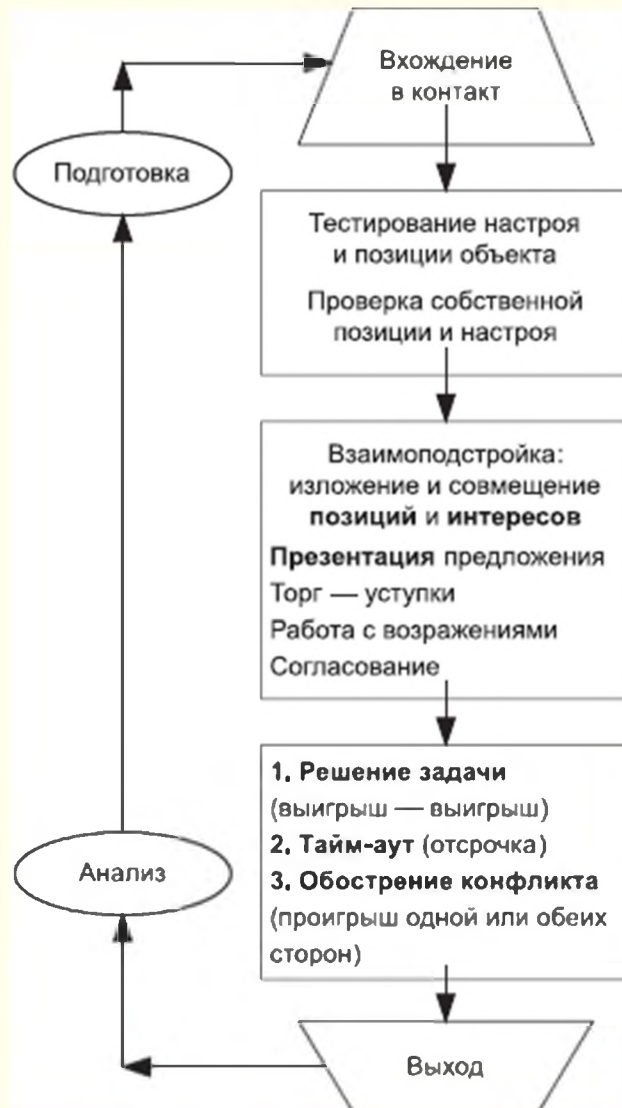


Рис. 1. Структура пе-

реговоров

# Подготовка стратегии и тактики переговоров.

## Приемы перехвата инициативы

Подготовка к переговорам – это пятьдесят процентов вашего успеха, поэтому не жалейте на это времени. Ведь не зря говорят что тяжело в учении – легко в бою!

Перед тренингом переговоров я обычно делаю блиц-опрос участников на тему «Как вы готовитесь к переговорам». И большинство, увы, ограничиваются ответом вроде: «Я определяю, что мне нужно получить от партнеров». «И все?» – спрашиваю я. «Да, – отвечают мне, – а по ходу разберемся». Или, как говорил один из руководителей нашей страны: «Главное – начать!»

...

Стратегия переговоров обычно рассчитывается по уровню энергетики. Например, вначале вы не спеша готовите объект к принятию решения. После ключевой фразы – предложения согласиться с вашими условиями, темп переговоров увеличивается, и вы начинаете прессовать этого человека, пока он не скажет «ДА». Или, наоборот, вы сразу ввергаете его в шок, сообщая очень серьезную и неожиданную для него информацию, которая путает все его планы, ломает установку. А потом миролюбиво успокаиваете. И все эти алгоритмы действий будут вашей стратегией.



Тактика зависит от того, что и на каком этапе вы запланировали. В этом случае вы просто поддерживаете правильный режим общения, используя различные методики. И, самое главное, нужно разработать приемы, которые помогут вам перехватить инициативу на переговорах.

Ниже я привожу одну из таких психологических манипуляций, которая коренным образом меняет расклад сил на встрече.

...

## **Создание системы защитных и атакующих аргументов**

Лайф-резидент в своей речи преимущественно использует простые, ясные, точные и убедительные понятия и умеет подстраивать способ и темп аргументации к особенностям ментальности и темперамента объекта. Если выбирается мягкий формат общения, тогда важно вести аргументацию корректно по отношению к собеседнику, признавать его правоту, когда он прав, и как можно нагляднее излагать собеседнику свои доказательства, идеи и соображения. Речь в таких случаях плавно журчит и мягко обволакивает. В жестком формате аргументация колючая, наступательная и порой удушающая.

Для построения аргументации используются следующие методы:

1. Фундаментальный метод. Представляет собой прямое обращение к собеседнику.

2. Метод противоречия – выявляются противоречия в аргументации оппонента.

3. Метод «извлечения выводов». Основывается на точной аргументации, которая постепенно, посредством частых выводов, приведет вас к желаемому выводу.

4. Метод сравнения.

5. Метод «да..., но».

6. Метод «кусков». Состоит в расчленении выступления таким образом, чтобы были ясно различимы отдельные части: «это точно», «об этом существуют различные точки зрения».

7. Метод «бумеранга». Дает возможность использовать «оружие» собеседника против него самого. Не имеет силы доказательства, но оказывает воздействие, благодаря выворачиванию наизнанку аргумента противника. Еще с детства мы используем его, когда в ответ на обидное прозвище (например, – дурак) мы отвечаем: «От дурака слышу!»

8. Метод игнорирования.

9. Метод потенцирования, когда вы смещаете акценты, выдвигая на первый план то, что вас устраивает.

10. Метод «выведения». Основывается на постепенном субъективном изменении существа дела.

11. Метод опроса – вы начинаете с вопросов, пока не проясняется ситуация.

12. Метод видимой поддержки.

Есть также манипулятивные методы аргументации:

1. Техника преувеличения. Мы берем любую слабую часть в позиции или аргументации оппонента и подносим к ней «лупу», тем самым усиливая и обобщая недостатки.

2. Техника анекдота. Пытаемся разрушить, «облегчить» серьезность ситуации введением в нее ассоциаций несерьезности – юмор, ирония, сарказм.

3. Техника использования авторитета. Усиливаем нашу позицию или аргументацию ссылками на мнение тех, кто считается для наших оппонентов или объектов воздействия авторитетами. Это одновременно и подтверждает нашу правоту, и придает вес нашим словам.

4. Техника дискредитации собеседника. Основывается на правиле: «если я не смогу опровергнуть существо вопроса, тогда по меньшей мере нужно поставить под сомнение личность собеседника».

5. Техника изоляции. Основывается на «выдергивании» отдельных фраз из выступления, их изоляции и преподнесении в урезанном виде с тем, чтобы они имели значение, противоположное первоначальному.

6. Техника изменения направления. Заключается в том, что собеседник не атакует ваши аргументы, а переходит к другому вопросу, который по существу не имеет отношения к предмету дискуссии.

7. Техника вытеснения – собеседник в действительности не переходит к какой-то одной, точно определенной проблеме, преувеличивает второстепенные проблемы, взятые из вашего выступления.

8. Техника введения в заблуждение. Основывается на сообщении путаной информации и состоит из слов, которыми вас забрасывает собеседник.

9. Техника отсрочки. Ее целью является создание препятствий для ведения дискуссии или ее затягивание.

10. Техника апелляции. Представляет собой особо опасную форму «вытеснения» процесса рассуждений (собеседник взывает к сочувствию).

11. Техника искажения. Переставляем акценты или вовсе изменяем смысл сказанного нашим оппонентом в выгодной для нас трактовке.

12. Техника вопросов-капканов (повторение, вымогательство, альтернатива, встречные вопросы).

Как выстраивать защитную аргументацию? Используем логическую структуру опровержения замечаний по схеме: При этом важно следить, чтобы вы могли локализовать возражение уверенным тоном, сохраняя внешнюю уважительность, не переходили на личности. Регулярно перепроверяйте, правильно ли вас понял собеседник, согласен ли он с вами. Ваши колебания и неуверенность легко обнаружатся, и это усилит позицию оппонента. Всегда оставляйте в запасе один сильный аргумент – на тот случай, если объект в момент принятия решения начнет колебаться.

## **Как психоэмоционально настраиваться на предстоящие переговоры**

Почему нужно представить самый лучший исход переговоров и прочувствовать ЭТО состояние? Есть такой феномен, как визуализация. Не буду говорить об эзотерической подоплеке, но даже с точки зрения самомоти-

вазии ваша энергетика станет более сильной, если вы подключитесь к будущему своими эмоциями. Это словно энергетическая нить между настоящим и будущим. К тому же настрой на выигрыш хорошо мобилизует внутренние ресурсы и включает стратегию «К».

Теперь о необходимых навыках. Быстрое включение в процесс переговоров нарабатывается путем тренировки в себе умения концентрироваться на собеседнике, на его психологическом состоянии и настрое на вас, а также на вашей способности отсекал лишние мысли и чувства, избавляться от блокирующих установок и входить в состояние уверенности. О навыках стрессоустойчивости, командного взаимодействия и о центрировании собственной энергетики мы поговорим позже.

Во время настройки вы должны научиться входить в определенный алгоритм, который описан в авторской модели *СТРЕСС*.

**С**канирование тела в ситуации дискомфорта, выявление зон напряжения, зажимов и «придавленных» поз.

**Т**елесно-энергетическое центрирование, перераспределение, «выкачивание» лишней энергии (вдох – напряжение, выдох – расслабление).

**Р**оль в ресурсном состоянии, образ, мысли.

**Е**стественность, адаптация. «Новое» тело, поза, ощущения – победный клич, прорывающийся из негатива: *Есть! Ес (yes)! Супер! Класс! Отлично!*

**С**оздание силы, энергетики, умиротворения (в зависимости от задачи), новых ощущений, сценария преобразования.

**С** охранение изменений в теле, мыслях. Становление в новой роли. Упрочение в позитивном, ресурсном состоянии.



Настраиваться нужно на тот образ, который в ваших ассоциациях соответствует образу лайф-резидента. Какие обычно образы встречались мне и какие я использую сам? Энергетике лайф-резидента близки такие ассоциации: самурай, сфинкс, гуру, дуб, скала и пр. А вот змея (за исключением удава, вспомним того же «притягательного» Каа) – это скорее образ агента. Имейте для себя критерий: игрок – игрушка, двигающий – двигающийся...

Кроме того, я обычно предлагаю отработать навыки морально-психологической подготовки самураев по методике *Синпо* [1], которая заключается в следующих направлениях: • *Саймин-дзюцу* – техника наведения и преодоления гипноза противника.

## **Распределение ролей в команде и отработка взаимодействия**

Чтобы воздействие на оппонентов было наиболее эффективным, нужно правильно распределить роли в команде. Идеальный вариант – аналог хоккейной команды, где имеются капитан, нападающие, защитники, полузащитники и вратарь. Какая у кого функция – понятно. На эти роли нужно подбирать игроков, руководствуясь их темпераментом и ментальностью: агрессивный холерик

будет хорошим нападающим, малоэмоциональный флегматик – защитником, сангвиник – полузащитником и т. д.

Есть также классическая схема: «плохой – хороший полицейский». В этом случае, чтобы добиться желаемых действий от противника, один или несколько членов переговорной команды изображают злых, неуживчивых, дошных скептиков, которые требуют от партнеров невозможного, другая же часть проявляет доброту и сочувствие. Они просят «злых» коллег о «минимуме», который и является истинной целью команды. В подобном случае жертвы с радостью принимают этот вариант. На такие роли нужно подбирать людей, которые благодаря психотипу, темпераменту и даже внешности большинством будут подсознательно восприниматься либо «злыми», либо «добрыми».

Капитан команды, естественно, должен быть в стане «добрых» – эдакий мудрый примиритель. После распределения «ролей» нужно потренировать слаженность команды, а также отработать систему условных знаков «для своих». Так, различные жесты, позы или нейтральные слова могут означать «Остановись!», «Меняй тему!», «Усиль давление!», «Действуй в том же духе!», «Дожди его!» и т. д.

Отработайте приемы блефа и подыгрывания друг другу. Однажды в ходе переговоров на команду, которую я тренировал, начали основательно давить представители одной крупной компании – лидера рынка. Один из нас, спокойно выслушав их доводы, скучающим тоном небрежно заметил, что они его не убедили, и он разочарован. Другой, понимающе кивнув, заметил: «Мы подумаем над вашими предложениями», намекнув первому, что тот вариант, который он имеет в виду, может и выгодный, но

здесь все как-то надежнее. Третий ободряюще улыбнулся нашим оппонентам и сказал, что ему было приятно иметь с ними дело и он постарается убедить коллег, что именно их предложение – выгодное... Самое интересное – у нас было катастрофическое положение, не было никаких реальных альтернатив, и только естественность и уверенность команды позволила одержать на тех переговорах верх и добиться серьезных уступок. А сценку эту мы отрепетировали заранее...

## **Навыки организации и проведения креативных мозговых штурмов**

Перед встречей с объектом всегда желательно использовать преимущества коллективного разума вашей команды, ведь одна голова – хорошо, а десять – это уже многоголовая интеллектуально-креативная непобедимая гидра. Если, конечно, она умеет вырабатывать мысли эффективно.

Как организовать этот процесс?

Первым делом создайте у команды отношение к процессу, как к тренировке, то есть сначала разминаемся, затем делаем основные упражнения, а в конце – приятное расслабление. Старайтесь вносить в формат обсуждения разнообразие, ведь можно штурмовать мозги разными методами: логикой доводов, парадоксальностью, метафорами и т. д. Распределяйте роли, выбрав генераторов идей, мечтателей, координаторов, исполнителей,



доводчиков, критиков... Не должно быть перевеса какой-то одной группы.

Обязательно озвучьте правила участия в обсуждении: высказываться по очереди, не спорить с другими, не отвлекаться (на звонки по мобильнику, СМС и пр.).

Хорошо сразу задавать стиль поиска решений. Раздобудьте фото авторитетного для вас и вашей команды человека (например, Уинстона Черчилля), а также изображение вашего объекта, поставьте их на стол или откройте картинку на компьютере. И спросите: «А как бы эту задачу решил вот этот человек, готовясь к контакту с нашим объектом?» Это раскрепощает мозги, добавляет новых идей и сообщает коллективу правильный настрой. Вместо серьезного, нудного обсуждения все начинают видеть в процессе игру и упражняться в остроумных и часто неожиданных решениях задачи.

Также вы должны на некоторое время мысленно встать на место объекта, то есть посмотреть на ситуацию его глазами. Рассмотрите комплекс проблем и ожидаемые им от вас аргументы с его точки зрения и доведите до его сведения связанные с вашими аргументами преимущества. Обдумайте затем возможные контраргументы объекта, соответственно «настройтесь» на них и приготовьтесь использовать их в процессе аргументации. Желательно назначить кого-то из команды «объектом» на это время, чтобы ему было проще войти в этот образ «поглубже». В конце выясните у «объекта», что было причиной оппонировавшего поведения: не совсем правильное понимание ваших высказываний, недостаточная ваша компетентность, его нежелание рисковать, желание потянуть время и т. д.

Затем можно перейти к классическому формату мозгового штурма и послушать предложения коллег с их дальнейшим структурированным анализом.

Когда решение найдено, уделите несколько минут общему расслаблению группы. Поболтайте ни о чем, похвалите интересные идеи, повеселитесь. Часто в такие непринужденные моменты рождаются дополнительные и даже парадоксальные решения.

## **Глава 3 Ваш индивидуальный переговорный стиль**

### **Сценарий вашего влияния и власти. Надо ли что-то изменить и как это сделать?**

Конечно же, вы обязаны найти свой особенный стиль в общении. Но в нем должна присутствовать поведенческая амплитуда: от жесткости к мягкости, в зависимости от стиля партнера и от ситуации. Вспомните, какую роль вы обычно играете на переговорах? И в зависимости от чего вы ее меняете?

Свою роль вы должны исполнять в соответствии со сценарием влияния и власти (СВВ). Когда мы говорим о СВВ, то чаще всего имеем в виду использование комму-

никативных технологий, рассчитанных на массовое воздействие, на внешний круг: на потребителя, на электорат, на партнеров, на власть... Нередко применяется внутрикорпоративный СВВ, то есть технология управления, направленного персоналом со стороны руководства, сверху во внутренний круг, на сотрудников. Ну и конечно же, любые переговоры – это взаимодействие СВВ каждой из сторон, при котором более эффективный сценарий начинает доминировать.

Любое воздействие начинается с определения своих целей и задач, причем не только в деловых отношениях. Затем выявляются факторы, способствующие или, наоборот, противодействующие достижению задуманного. И только после этого разрабатывается система и стратегия действий, направленных на усиление благоприятных и устранение негативных факторов.

В жизни каждого человека бывают моменты, ситуации, а то и продолжительные периоды погони за удачей и бегства от проблем. Именно тогда мы и применяем СВВ, помогающий приблизить хорошее и отдалить/удалить плохое. Одни (и их большинство) делают это автоматически, неосмысленно, другие, наоборот, придают этому очень большое значение и посвящают данному процессу массу времени.

А еще есть отличия СВВ в зависимости от социального статуса игрока. Не вдаваясь в демографические подробности, разделим рассматриваемые фигуры на больших и маленьких. (Еще со времен Гоголя тема *маленького человека* замусолена, поистрепана. И хотя в авторской концепции нет маленьких людей, есть лишь *небольшие*, мы все же не будем отказываться от традиционной терминологии.)

Чем отличается большой человек от небольшого? – Правильно, ростом! Как измеряется рост? – Можно на глазок, можно сантиметром, можно сравнивая, локтями, саженьями... Но бывает, смотришь: идет маленький человек, а за ним большой. И чувствуешь, что главный-то здесь – маленький. Значит, дело не в росте.

Как же можно понять, кто перед тобой? Что особенного в тех, кого считают «большими людьми»?

Они лучше одеты, держатся с достоинством, их волнуют другие проблемы, порой государственной важности, связанные с судьбами сотен, тысяч, миллионов... К их услугам все, что может способствовать их росту. В том числе и консультанты, занимающиеся их продвижением.

Конечно же, я понимаю и то, что «мал золотник, да дорог», и то, что «короля играет свита». Однако стратегии влияния в малых и больших группах при определенных общих закономерностях все же разнятся по целям, задачам и контексту. Критерий, по которому происходит дифференциация, очень прост: является ли человек ньюсмейкером, то есть тем, чья жизнь представляет общественный интерес, чьи действия значимы для большей части населения. Соответственно, ньюсмейкеров мы и отнесем к большим людям, хотя бы они того или нет.

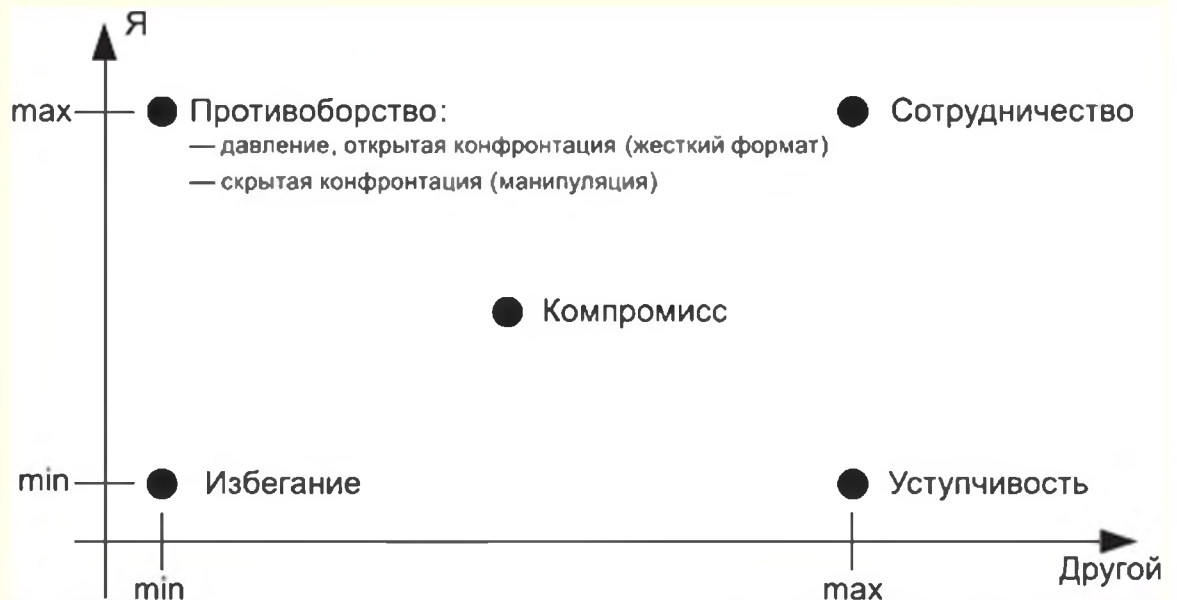
Так что, разделяя людей на небольших и больших, я ни в коей мере не хочу унижить первых и возвеличить вторых.

Я искренне считаю, что всякий человек – Человек, и звучит это гордо! Если кто сомневается.

Возвращаясь к нашей теме, замечу, что лайф-резидент – это точно не маленький человек. И потому его задача, как инициатора контакта, распознать привычное

амплуа объекта и подстроиться к нему в более сильной роли. Причем сила может заключаться как в энергетике, устойчивости, принципах, так и, наоборот, в динамичности, большей гибкости. Доверчивому человеку можно позиционировать роль «своего», показав честность, искренность, заинтересованность, жизнерадостность, волю, спонтанность, открытость. Демонстративной личности, наоборот, предъявите «циника» с показной апатией, скукой, закрытостью, недоверием и претензией на контроль. Если намечается жесткий формат встречи, тогда ваша роль должна быть контрастом к роли оппонента и опять-таки сильнее энергетически. В такой ситуации «доверчивого» лучше брать в руки с позиции властного и неумолимого «циника».

Важную роль играет и ваша энергетическая готовность в данный момент. Посмотрите на схему (рис. 2), приведенную ниже, – в какой точке вы находитесь сейчас? Представьте вашего оппонента и спросите себя, где вам было бы комфортнее и насколько это соответствует интересам дела.



**Рис. 2.** Классическая схема стратегий поведения при конфликте интересов

## **Секреты создания харизматичного образа в деловом общении. Бренд переговорщика**

Само слово «харизма» означает «божий дар», а именно – дары Святого Духа, излитые на апостолов. Харизму можно определить как некое качество, уникальную способность притягивать к себе людей и вести их за собой.

В чем секрет харизматичности?

Во-первых, харизматик – это, как правило, человек со стороны, который попадает в группу влияния уже сформированным. И его слабости, трудности, с которыми

ему пришлось столкнуться на пути становления, остаются «за кадром».

Во-вторых, у него обычно имеется недостаток, ущербность, которая дает мощный энергетический заряд для компенсации ощущения неполноценности какими-то другими качествами. Он добивается влияния, власти.

В-третьих, харизматик с архетипом героя обычно получает тайные знания из рук просветленного наставника или в виде откровения, озарения от высших сил. Это вносит в образ такого человека некую загадочность.

Ну и, наконец, в его истории имеется так называемая «харизматическая спираль»: вызов – получение тайных знаний – совершенствование – борьба – победа – новый вызов – новые знания – закрепление – борьба – победа...

Борьба харизматика обязательно должна венчаться победой, иначе его харизматическая энергия из позитивной превратится в негативную и уйдет на оправдания и разборки с приверженцами, адептами и апологетами.

Харизма не только создает ощущение особенности, но и вызывает эмоциональное возбуждение, электризует. Дело в том, что энергия харизматика сильнее и по закону притяжения притягивает к себе людей с меньшей энергетикой. Парадокс энергетики харизмы в том, что, попадая под влияние харизматической личности, люди вначале подпитываются ее энергией, а потом отдают свою. В любой группе и даже в паре обязательно находится кто-то более харизматичный, чем другие. И именно он становится лидером в отношениях, будь то семья, бизнес или политика.

Отличается ли харизма и лидерство в личных отношениях (семья, дружба) от своего проявления в бизнесе или политике?

По сути, отличий нет, но большинство из нас воспринимают семью и дружбу как общение неформальное, где можно быть открытым, расслабленным и иметь номинальную свободу выбора: с кем жить, с кем дружить. (Хотя, к примеру, родителей не выбирают, и они в любом случае для детей будут брендом в силу своей значимости и уникальности.)

А вот бизнес и политика более формализованы и предполагают обязательное наличие лидера-харизматика. Впрочем, все зависит от ваших ценностей. Если вам необходима стабильность и надежность, то вы более охотно сможете довериться тому, кто, на ваш взгляд, сможет это гарантировать. Если вы цените свободу, риск, ищете себя или истину, тогда сами захотите ощущать себя в роли лидера – как минимум, лидера для самого себя.

Но не все лидеры успешны, даже если они харизматичны. Что же еще нужно для успеха? Еще нужна Идея, несущая большой энергетический заряд, и везение. Только тогда вы можете стать персональным брендом, который сделает вас успешнее, а, значит, дороже.

Дороже чего? – Дороже той стоимости, ценности, которую вы или ваш проект представляете пока в семье или на рынке. Дороже для кого? – Конечно же, для себя любимого! Ну и для партнеров, коллег, сотрудников, своего семейства, наконец. Как стать дороже? – Сейчас расскажу, но прежде сделаю некоторое методологическое отступление.

Вернемся к началу...



С того момента, как вы начали свое общение с миром: получили образование, создали (или не создали) семью, приступили к работе, запустили свой первый проект, вы автоматически превратились в товар на социально-экономическом рынке. Да, как это ни прискорбно, но все мы имеем свою стоимость, ценность, которая зависит от нашей востребованности и уникальности (или невостребованности и обыкновенности) в той или иной социальной роли. И для того, чтобы стать Мастером социальных единоборств (МСЕ), нужно проделать долгий путь, набить массу шишек, получить множество синяков, а то и переломов. И лишь тогда, окрепнув, узнав цену побед и поражений, стать совершенным. Ведь не зря говорят: «за одного битого двух небитых дают».

Если вас считают брендом, тогда вы сильны, искусны, стоите дорого, и люди к вам тянутся, одни в качестве друзей, другие в качестве сотрудников или партнеров, третьи – в качестве клиентов, потребителей. И вы даже можете *выбирать*, кого же из них «осчастливить», к кому проявить благосклонность. Но если вас воспринимают как нечто неинтересное, заурядное, то не стоит рассчитывать на распростертые объятия и желание общаться с вами. Ведь тогда *выбирают* (или не выбирают) уже вас...

Когда случился мировой экономический кризис, я обратил внимание, что среди моих клиентов и участников тренингов, в особенности владельцев компаний, менеджеров и специалистов, усилился интерес к возможностям создания своего персонального бренда.

Понимаю, что несколько странно и даже обидно считать людей вообще, и себя в частности, брендами. Но продвижение персоны на рынке труда или услуг – это, к сожалению, не прихоть, а реалии сегодняшнего времени,

с которыми приходится считаться независимо от того, хотим мы этого или нет. У каждого есть выбор. Либо смириться с тем, что ты один из многих неизвестных предпринимателей или специалистов, и понимать, что тебя не знают, тобой не дорожат, а при случае (кризис!) без особого сожаления готовы обратиться к кому-то другому. Либо, не смирившись с собственной малозначимостью, начать работу над собственным брендингом и искать лучшей доли.

Если сейчас вы хотите оставить все как есть – воля ваша, но потом не ропщите, что по прошествии ...дцати лет вам стало мучительно больно за бесцельно или уныло прожитые годы. Выбираете изменения – тогда готовьтесь сделать шаг к успеху, выделиться из середнячков. И в этом случае вы рискуете потерять не только старые связи, наработки, «старую» команду, но и ощущение надежности, принадлежности к группе. Вы остаетесь наедине с непредсказуемостью и нестабильностью, а порой и враждебностью. Вместо чувства коллективизма и предсказуемости к вам приходит ощущение риска, независимости, тревоги и – ответственности, сопровождающие поиск себя нового, желающего реализовать себя, свои способности, свои идеи.

Что же может мотивировать, служить опорой, придавать вам сил, энергии? Что заставит других воспринимать вас всерьез и выделит из огромного потока прочих предпринимателей и специалистов? Что поможет вам заряжать энергией окружающих? Энергия вашего персонального бренда!

**Бренд** – это сформированный в сознании потребителя (целевой группы) образ или эмоция, в которых вы-

ражаются опыт и выгоды от взаимодействия с организацией или опыт потребления ее продукта или услуг.

**Персональный бренд** – это набор ваших личностных и деловых качеств, свидетельствующий о вашей полезности и интересности. Это сложившийся в сознании других людей образ или эмоция, в которых выражаются их опыт и ожидаемые выгоды от взаимодействия с вами. Это отражение вашего характера и представлений, проявляющихся в том, ЧТО и КАК вы делаете. Это сила вашего энергетического воздействия.

А еще персональный бренд это:

- способ информирования окружающих (работодателей, клиентов, партнеров) о том, чего им следует или не следует ожидать от вас;
- известный и предсказуемый алгоритм долгосрочных, взаимовыгодных отношений между вами (Я) и вашими партнерами (ОНИ);
- механизм приобретения кредита доверия;
- превосходное качество того, что вы делаете;
- высокая стоимость и востребованность ваших способностей, умений, знаний.

Ваш персональный бренд должен вызывать у окружающих чувство доверия и признание вашей исключительности как личности или профессионала и пробуждать сильное желание дружить с вами, заключить контракт, сохранить сотрудничество. Верить можно вам, верить можно в вас, в вашу порядочность, креативность, ответственность и компетентность. Вместе с тем, общаясь с вами, люди начинают верить в себя! Вы станови-

тесь значимым в их глазах, в вас чувствуют сильную позитивную энергетику, а к таким тянутся.

Если вам доверяют – это означает, что вы заряжены позитивной энергией. У каждого есть бессознательный, интуитивный индикатор, определяющий, насколько опасен и вреден или полезен и интересен для него тот или иной индивидуум. Поэтому общение с человеком, которого переполняет негативная энергия, вызывает в нас тревогу, отторжение, мы закрываемся в таком общении, желая сохранить собственную жизненную силу, которая всегда – позитивна.

Как можно вызвать доверие к себе и желание общаться?

Вашей уверенностью и естественностью, которая убеждает, что вы – настоящий, с вами можно иметь дело. Открывайтесь. Демонстрируйте надежность и силу. Ведь со слабыми дел не ведут, их идеи обычно не «покупают», либо используют «задешево». Когда человек воспринимается как персональный бренд, это значит, что он особенный, отличный от других. Показательно и то, что успешный человек обычно помнит о своих сильных сторонах, а неуспешный – о слабых.

Повторяю, важно быть (а не казаться!) уверенным, надежным и естественным. Уверенность – это вера в себя, свои способности и высокий профессионализм. Надежность – это надежда на лучшее. Естественность – это естество, в котором гармонично пульсирует энергия.

Кстати, в отличие от брендов политиков, например, которые могут иметь виртуальные достоинства и вовсе не иметь недостатков, – бренд личности будет всегда на ви-

ду, на близкой дистанции, и вас очень быстро «раскусят», если вы вдруг задумаете «сфальшивить».

Тут важно отметить, что персональный бренд – энергоизбыточен, поскольку его энергии достаточно для потребления. Но если говорить о состоянии человеческого организма, то энергии, которую производит его мозг, недостаточно для поддержания в здоровом состоянии физиологии и психики. Поэтому люди-бренды часто, сами того не желая и не осознавая, «вампируют» – высасывают энергию у своих близких в быту, чтобы отдавать ее тем, кто входит в эгрегор [2], созвучный идее этого персонального бренда. Однако эгрегор заинтересован в развитии и подпитке своих людей-брендов, и он возвращает им энергию либо напрямую в виде восторга, благодарности или материальных благ, либо посредством верности и преданности их спутников, служащих музами, вдохновителями, тылом.

Какая же энергия у персонального бренда и зачем, собственно, вам это нужно – становиться брендом?

Персональный бренд конструктивен и значим, соответственно, обладает сильной **позитивной энергетикой**. В процессе его создания вы сможете лучше понять себя, свои возможности, сильные и слабые стороны, но, главное, вам удастся выразить свою особенность, самость, уникальность. Ведь вы можете обладать массой талантов и достоинств, разрабатывать новые и интересные идеи. Но, не умея демонстрировать другим свои положительные стороны, а также презентовать идеи близким, друзьям, деловым партнерам, сотрудникам или коллегам, вы останетесь невостребованным, недооцененным. Полезный или вкусный продукт должен быть краси-

во упакован и помещен на витрину, в противном случае он превратится в залежалый товар.

Для примера возьмем бренд автора. Мне всегда интересно, каким я выгляжу в глазах окружающих. Если обобщить мнения о моей персоне, то основные эмоции и ожидания людей от общения со мной – это доверие, желание поделиться проблемами, поиск сочувствия, ожидание мудрого совета, надежды на изменение своей ситуации в лучшую сторону. Часто от меня хотят получить энергетическую подпитку, «заразиться» оптимизмом...

Оправдываю ли я эти ожидания? Устраивает ли меня именно такое отношение к себе? Пожалуй, на оба вопроса отвечу – да. В чем моя сила? – Компетентность. Ответственность. Позитивный настрой на мир. Разносторонность интересов. Увлеченность. Креативность. Эмпатия. Искренность. Большой заряд позитивной энергии.

Написал я эти строчки, и даже стало как-то неловко: слишком уж гладко все получилось на бумаге, не забыл ли про «овраги»? Насколько объективен и честен я был только что? Однако после некоторых раздумий убедился, что отобразил свой бренд достаточно верно. Разве что упустил какую-то информацию, не очень для себя выгодную, – но должны же быть у автора какие-то тайны!

# Различия жесткого, мягкого и конструктивного подходов на переговорах

Чем же различаются жесткие и мягкие переговоры и с кем какой формат уместнее? Попробуйте для начала определить, какие формулировки из представленных ниже можно отнести к жестким, а какие к мягким переговорам. Сразу отмечу: с жестким оппонентом выбирайте только жесткий формат, с мягким допустимо и то, и другое, в зависимости от условий и поставленных задач.

- Участники – друзья.
- Требовать уступок в качестве условия для продолжения отношений.
- Делать уступки для культивирования отношений.
- Доверять другим.
- Твердо придерживаться своей позиции.
- Легко менять свою позицию.
- Сбивать с толку в отношении своей подспудной мысли.
- Вносить предложения.
- Искать единственный ответ: тот, который примет вы.
- Допускать односторонние потери ради достижения соглашения.

- Искать единственный ответ: тот, на который пойдут они.
- Отделить людей от проблемы.
- Цель – победа.
- Размышлять и быть открытым для доводов других; уступать доводам, а не давлению.

...

**Таблица 1. Подходы в переговорах**

Пытаться избежать состязания воли	Пытаться выиграть в состязании воли	Пытаться достичь результата, руководствуясь критериями, не имеющими отношения к состязанию воли
Поддаваться давлению	Применять давление	Размышлять и быть открытым для доводов других; уступать доводам, а не давлению

## Диагностика особенностей стратегии партнера. Воздействие и восприятие на разных этапах переговоров

Наши действия по отношению к партнеру можно разделить на две группы: Push (давить) и Pull (тянуть). Сторонник Push-стратегии – *пушер*, толкающий, – использует давление, силу, доминирование. Он навязывает свое мнение, перебивает, контролирует ход переговоров.



Приверженцы Pull-стратегии – *пулеры*, партнеры, – много спрашивают, много слушают, ищут компромисс, избегают конфликтов и хотят обоюдного выигрыша.

По моим наблюдениям, когда за столом переговоров встречаются пушер и пулер, то пушер выигрывает чаще. По крайней мере, конкретный раунд. Компромисс и уступки пулеров воспринимаются пушерами как слабость и провоцируют их на ужесточение позиции, агрессивность. Наступает «овер-пул», сверхподчинение. Мне часто приходилось видеть, как энергетика пушеров забивает логические построения и этические принципы пул-переговорщиков гарвардской школы. В некоторых случаях пулеры потом отыгрывались, находя повод аннулировать свои вынужденные уступки, но чаще достигнутый психологический перевес фиксировался и в долгосрочных деловых отношениях.

■ ■ ■

Как лучше планировать ход переговоров?

Сначала следует применять Push-стратегию: это решительность, убедительность, уверенная компетентность, предложение по теме и плану обсуждения. Затем необходимо перейти к Pull-стратегии – это дипломатичность, активное слушание, уважительность, задавание уточняющих вопросов, гибкость. В завершение надо снова применить Push – это подведение итогов, структурирование результатов, договоренности на будущее. При этом, конечно же, Push – это не хамство и наглость, а Pull – не угодничество и не прогибание.

# Управление процессом переговоров. Собственное позиционирование, пристройка и ведение партнеров

Общаясь с Лицом, принимающим решение, нужно быть готовым и к серьезному отпору, ведь это не простой объект, представитель команды, а Фигура, умеющая подчинять и добиваться поставленных целей. И кто кого превратит в своего агента – вопрос нередко спорный. Ведь и ЛПР, скорее всего, воспринимает именно себя в качестве лайф-резидента, а в вас видит объект, который нужно обработать. А значит, вы можете столкнуться и с манипуляциями, и с жестким форматом переговоров.

**Жесткие переговоры** практикуются, как правило, когда партнер – бесперспективный, сделка разовая и от нее нужно получить максимальную пользу. Каждый шаг навстречу в таких ситуациях означает потерю собственной выгоды. Возможен также вариант, когда нужно изначально прогнуть объект, поскольку он не воспринимается, как равный, или есть соблазн продемонстрировать свою доминирующую позицию. Иногда приходится на это идти в ситуации цейтнота, когда нет времени на маневры и ритуалы. Бывает, что обсуждаемый ресурс – неделимый, и каждая из сторон готова «биться до конца». А

еще жесткие переговоры навязываются людьми с определенным складом психики и уровнем культуры, которые просто не умеют общаться иначе.

Если на переговорах ваша личная сила слабее, чем у партнера, это нужно компенсировать наблюдательностью, внимательностью, более медленным темпом (включая частые паузы, перерывы).

Как определить свое состояние перед переговорами? Если вы испытываете чувство полета, приподнятости, легкости – значит ваша внутренняя энергия отцентрирована и внутренние блоки сняты. Однако следует остерегаться состояния восторга, радости, эйфории, так как «розовые очки» могут исказить ситуацию. Плохое настроение, страх, злость – признак негативной энергии в вас, что может отрицательно сказаться на переговорах. Вас будет легче спровоцировать.

Агрессор прощупывает зоны, где возникает страх, ищет ту самую «слабину». И сквозь такие зоны внедряет свои установки в вашу психику, решая свои задачи. Но если вы умеете ставить блоки, уходить с линии атаки, то партнер ощущает вместо вашего волнения холодное безразличие, вместо уязвимого места – пустоту. Как правильно настраиваться на предстоящие сложные переговоры?

1. Создайте внутреннюю установку «Я уважаю своего партнера!» Да-да, даже если он не самый лучший в мире человек, на переговорах вы будете сотрудничать с ним, искать совместное решение задач.

2. Создайте внутреннее убеждение «Я уважаю себя!» Если вы не уверены в своей правоте, в своей силе, это проявится в вашем теле, жестах, словах и считается вашими партнерами. На что они, конечно же, отреагируют

не самым лучшим для вас образом. Чтобы проникнуться этим убеждением, расправьте плечи, выпрямите спину, приосаньтесь и выработайте прямой, открытый взгляд, демонстрирующий ЧУВСТВО СОБСТВЕННОГО ДОСТОИНСТВА.

...

## **Ситуации ведения переговоров с людьми, вызывающими негативные эмоции. Как определить степень уверенности партнера**

Когда нам человек неприятен, с ним сложно достичь взаимопонимания. Антипатия может возникнуть сразу при первой же встрече или постепенно по ходу переговоров. Например, вы проявили некомпетентность, и вас жестко поставили на место. Или вы сделали то же самое с собеседником, продемонстрировав ему и окружающим свой «профессионализм». Значит, вы не почувствовали друг в друге «своего». Это вызвало у вас соответствующие эмоции.

Как себя вести в таких случаях?

Нужно подстроиться под партнера. Поскольку подстройки по позе, по речи – секрет полишинеля, который

сегодня знают даже школьники, давайте поговорим о подстройке по стилю поведения. Все участники переговоров, осознанно или нет, играют обычно две роли: «проситель» и «хозяин». Для начала мы должны определить, кто перед нами. «Проситель» обычно неуверен, проявляет большую заинтересованность в партнере – инициирует встречу начинает разговор первым, говорит больше, спрашивает меньше. Интонации и жесты «просителя» – вверх, «хозяина» – вниз. «Хозяин» уверенно идет (или не идет) навстречу, делает одолжение, выслушивает. Его интонации и жесты – понижающие, ведь он чувствует себя выше «просителя» и осознанно или неосознанно это демонстрирует.

Для того чтобы подтвердить правильность вашего определения позиции партнера, я рекомендую мысленно сравнить его осанку с какой-то линией. Если это прямая линия или изгиб в противоположную от вас сторону, значит, это позиция «хозяина», если изогнута к вам, прогибается, – перед вами «проситель». После того как вы определили, какую роль играет ваш оппонент, вам нужно приступить либо к уравниванию позиций, либо к репозиционированию партнера. Какой вариант выбрать, решайте сами, в зависимости от вашего настроения и задач. Уравняв позиции, вы получаете отличный шанс перейти из жесткого формата переговоров в конструктивный. Но, пытаясь надстроиться над партнером сверху, «опуская» его, вы инициируете обострение. И тогда нельзя останавливаться на полпути, нужно «дожать» объект и продемонстрировать, что вы здесь – хозяин. Если удастся психологически сломать оппонента, это уже половина успеха его вербовки. Но, повторюсь, если вы не уверены в своих силах и в том, что он слабее вас энергетически, лучше

подождать до более благоприятного момента и более тщательно провести психологическую «артподготовку».

# **Управление собственными состояниями. Процедуры активизации терпимости к любым типам оппонентов**

Ваша уверенность и хладнокровие могут стать профилактикой возникновения желания партнера навязать вам жесткий, директивный стиль. А также вашего собственного желания проделать то же самое с партнером. Есть немало способов достичь этого состояния. Вот один из них.

Представьте, что вы – Сфинкс или Будда (кому что ближе), с отрешенным от эмоций взглядом, неменяющейся мимикой лица, без сутолоки в движениях и полным спокойствием внутри. Проникнитесь этим состоянием, а затем проверьте в зеркале или на видео, как это ваше состояние выглядит со стороны. Отработайте это состояние в спокойной обстановке, после чего постепенно пробуйте входить в него в более напряженных ситуациях.

Также вам поможет авторская техника *айкидо-хо*.



Чем чаще вы будете делать это упражнение, тем быстрее у вас получится входить в состояние жизненного тонуса. Мне, например, сейчас достаточно сделать один центрированный вдох – и энергия мгновенно наполняет все мое тело. В деловой обстановке достаточно выставить вперед ногу.

При каждом удобном случае старайтесь входить в это состояние и проверяйте реакцию на него в общении. Вскоре вы заметите, что ваши недоброжелатели начнут недоумевать и ерзать, чувствуя, что лишаются энергетической подпитки. А в некоторых случаях у них появится бессознательное желание уступить вашей воле, принимая вас как лидера.



Когда у человека слабая энергетика, он подвержен влиянию тех, кто сильнее его. Часто логические доводы уступают давлению харизмы. Значит, нужно научиться усиливать свою энергетику. Как это можно сделать? Вот одно из упражнений на усиление собственной энергетики. Ежедневно делайте «энергетическую зарядку» – гармонизацию тела и духа для снятия негативных программ и повышения потенциала.



Делать это нужно утром и вечером, повторяя вдохи-выдохи не менее 33 раз. Через неделю после начала этих упражнений проверьте в общении силу своей энергетики. Сравните, сколько осталось тех, кто пока еще сильнее

вас. Когда таких останутся единицы, можно сократить энергетическую зарядку до 11 повторов. Но не прекращайте упражнения ни на один день.

При этом следите, чтобы ваша уверенность не переросла в гордыню. Ведь человек с раздутой гордыней подобен раковой клетке, которая возомнила себя сильной и независимой и игнорирует интересы всего организма, ставя себя выше других клеток. К чему это приводит – подумайте сами.

# **Создание и поддержание внутреннего психологического комфорта. Центрирование**

Теперь поговорим о центрировании.

Когда энергия внутри вас хаотична, она неуправляема и даже разрушительна. Значит, нужно научиться аккумулировать ее, концентрировать.

С чего же начинается энергетическое центрирование?

В айкидо, которым я занимаюсь, *сэнсей* (мастер-наставник) обычно начинает обучение новичков с формирования умения ощущать центр тяжести тела, соблюдать равновесие и устойчивость в движении и в неподвижном состоянии. А тренировка или поединок начинаются с того, что участники центрируют дух, отрешаются от ми-



рской суеты и настраиваются на другой формат общения. И все проблемы, и их негативная энергия должны остаться за порогом *додзе* (зала для занятий айкидо).

Мне часто приходится готовить своих клиентов к переговорам или к публичному выступлению, презентации. И всегда мы уделяем намного больше внимания не тому ЧТО говорить, а тому, КАК это делать. Ведь даже самые правильные слова не окажут должного воздействия, если оратор будет зажат, скован и неуверен в правоте своих слов или, наоборот, будет чрезмерно раздражен. В первом случае его энергия (даже позитивная!) просто не дойдет до других, а во втором – негативная энергия, распространившись на присутствующих, заставит их противостоять вольной или невольной агрессии выступающего. И только тот, кто способен дать другим большой заряд позитивной энергии, будет иметь успех.

Цель *айкидо-хо* – гармония с собой и с окружающими при помощи управления позитивной энергией.

С точки зрения науки каждое событие, получение новых впечатлений, обучение образует в нашем мозгу новые соединения нейронов. Мозг человека состоит более чем из ста миллиардов мозговых клеток, нейронов, каждая из которых соединена с другими десятью тысячами с помощью нервных разветвлений и синапса. Обучение новым способностям и получение новой информации происходит благодаря отделу мозга, называемому кортексом. Эта часть мозга отвечает за то, что мы можем говорить, петь, танцевать, творить.

Именно в этой области при помощи нейронных связей мозг сохраняет наши знания о жизни, способности, память как результат опыта. Эмоциональные реакции человека находятся «этажом ниже», в лимбической систе-

ме, которая является более древней относительно времени ее возникновения по сравнению с кортексом и отвечает за то, что мы чувствуем прилив энергии, эмоций, когда переживаем прекрасные, трудные или страшные события.

«Волнующую», энергетически заряженную информацию мы воспринимаем сосудами, системой кровообращения, мышцами и усилением или замедлением обмена веществ при помощи всей нашей нервной системы. У нас учащается сердцебиение, кровь приливает к лицу, сжимаются кулаки.

Но не всякая информация вызывает у нас вспышки эмоций. На актуальные события мы реагируем бурно, на то, что нас не касается – нейтрально.

Когда энергетика внешнего события входит в резонанс с нашей внутренней энергетикой, то это создает пульсацию, эмоциональную волну, подчас неуправляемую. Дело в том, что лимбическая система проверяет на энергетическое совпадение все приходящие сигналы, перед тем как они посылаются дальше, к кортексу. Эту задачу выполняет, прежде всего, миндалевидное тело, амигдала.

От лимбической к кортикальной части мозга информация идет по «дороге» с односторонним движением, и потому попытка «отыграть назад», смягчить реакции лимбической системы с помощью контролируемого размышления обычно заканчивается неудачей.

Если в древности времени на обдумывание не было, и быстрая неосознанная реакция становилась вопросом жизни и смерти, то в цивилизованном мире эта инстинктивная мыслительная реакция мешает нам и приводит к потере энергии и эффективности. Поэтому навык управ-

ления внутренней энергией, жизненной силой оказывает прямое и конструктивное воздействие как на сигнальную готовность, так и на мотивирующую активность человека. Мы должны научиться в любых ситуациях, даже в самых напряженных и сложных, оставаться наполненными позитивной энергией, а ментально – способными к адекватному реагированию. Для этого нашей лимбической системе следует «научиться» передавать кортексу борды правления над мыслями и эмоциями.

Любое общение требует правильной настройки. Вы должны привести в порядок мысли, чувства, отстраниться от негативной энергии предыдущих контактов и войти в энергетический тонус. Ну и конечно, лайф-резиденту обязательно нужно выработать навык невозмутимости и выдержки.

...

# **Навыки ассоциированного и диссоциированного включения в контакт. Использование в переговорах чувства юмора**

В контакте можно находиться либо ассоциировано, либо диссоциированно.

Если вам нужно включиться в общение эмоционально или вы увлеклись собеседником, это ассоциированное включение. Если вы «отстраиваетесь» (волью или неволью), тогда общение становится диссоциированным. Диссоциировавшись, вы получаете возможность притормозить в ходе переговоров и обдумать новые вводные по ситуации. Этот навык полезен и как защита при попытках оппонента вами манипулировать. Обычно я тренирую эти навыки у клиентов отработкой позы: наклон вперед – ассоциирование, отклонение назад – диссоциирование (см. вклейку, рис. 2 и 3) [3]. Чем чаще вы будете диссоциироваться на переговорах, тем лучше будете контролировать их динамику.

Анекдоты и байки – хороший способ диагностики настроения и уровня культуры вашего оппонента. А еще «шутка юмора» обычно позволяет снять напряжение. Однако здесь следует проявить большую чуткость и внимание, поскольку плохая шутка может, наоборот, создать напряженную ситуацию. Один мой клиент, милый, обаятельный, интеллигентный человек из научной среды, любит рассказывать после «рюмки чая» такую байку своим партнерам по переговорам: «У российских чекистов есть давняя традиция. В начале любых переговоров они угощают своих гостей чашечкой чая. Если переговоры проходят успешно, гости получают противоядие...»

На этих словах его лицо обычно становится каменным, взгляд пристальным, на улыбки присутствующих он не реагирует. Такого рода юмор обычно придает ему силы, загадочности и непредсказуемости. Его образ начинает восприниматься как-то по-другому, нежели раньше.

Есть метафоры на сговорчивость, на изменение точки зрения к привычным явлениям: «Царь Соломон очень любил один свой перстень, на обратной стороне которого была надпись: „Все пройдет“. Когда Соломону бывало плохо, он снимал с руки перстень, смотрел на эту надпись и успокаивался. Однажды у царя Соломона случилось большое несчастье. Он снял с руки перстень, но надпись не успокоила его, а только разозлила. В гневе Соломон бросил перстень на землю. И тут у перстня отвалился камень. Соломон пожалел, что сломал любимый перстень, поднял его и прочитал вторую надпись, которая была под камнем: „Пройдет и это“».

Если вы имеете дело с интеллектуалом, можно использовать и более наукообразный вариант, процитировав первоисточник: «В Экклезиасте Соломон написал

следующее. „Я предпринял большие дела, построил себе дома, насадил себе виноградники... приобрел себе слуг и служанок, и домочадцы были у меня... собрал себе серебра и золота и драгоценностей от царей и областей, завел себе певцов и певиц... Чего бы глаза мои ни пожелали, я не отказывал им... И оглянулся я на все дела мои, которые сделали руки мои, и на труд, которым трудился я, делая их, и вот все суета и томление духа, и нет от них пользы под солнцем...“»

Можно программировать нужное вам поведение объекта метафорой или примерами. Вам нужно показать свою значительность и необходимость для тех целей и задач, которые есть у объекта, – выходите на мегаобобщения и встраивайте в процесс себя любимого.

...

## **Глава 4 Ваши партнеры по переговорам**

### **Экспресс-диагностика партнеров по общению. Типы партнеров на переговорах**

Позже мы рассмотрим методику структурированной диагностики ваших партнеров на основе соционической типологии. А сейчас поговорим о том, как определять ве-

душий коммуникативный признак. С какими типами переговорщиков обычно приходится иметь дело? Приведу типологию самых распространенных.

□ Агрессивный тип.

Несдержанный, часто раздражается. Быстро и по пустякам заводится, не терпит споров. Нетерпелив, стремительно реагирует на ситуацию, склонен к критике, но если критика направлена в его адрес, сразу взрывается. Дает выход негативной энергии, накопившейся из-за личных проблем.

Реагирование:

- Внешнее спокойствие, минимум эмоций. Но искренне, без натянутости, без маски. Иначе есть риск вызвать еще большее раздражение.

- Переключение его активности на что-то постороннее. Разрушение привычного шаблона его поведения. Неожиданная реплика, взгляд, жест. Смена темы.

- Проекция его негативной энергии на другую тему, на другого человека, умеющего участливо слушать (естественно, без «подстав»). Вызывается смена ролей. Он был осуждающий, требующий, теперь – жалующийся, объясняющий.

Т и п а ж и :

---

---

□ Нерешительный тип. Типажи:

---

---

□ Добродушный болтун. Типажи:

---

---

□ Оригинал-авантюрист Типажи:

---

---

□ Судья. Типажи:

---

---

□ Знарок. Типажи:

---

---

□ Ретроград. Типажи:

---

---

□ Позитивный. • Конкретность и искренность.  
Компетентность.

■ ■ ■

Приведите пример сложной ситуации на переговорах и опишите, с кем вы общались, в какой роли были, насколько эффективно это у вас получилось и что нужно изменить в своем образе/ роли переговорщика:

---

---

---

---

Ситуация:



---

---

---

---

---

---

---

---

Тип моего партнера по переговорам:

---

---

---

---

---

Мой образ/роль/стиль:

---

---

---

---

---

**Истинные интересы  
партнера и соответствие  
их занятой позиции.  
Переговорный стиль и  
настрой партнера**

Сидит перед вами человек и вроде улыбается. Но что означает его улыбка? Это маска или истинное состоя-

ние и отношение? Как он относится к возможности конфликта с вами? Понимает ли свои и ваши интересы?

Часто переговоры – это конфликт позиций, и если увидеть за ним интересы сторон, то это может изменить ситуацию. От явления надо перейти к сущности. А сущность человека – это его потребности, которые нужно выявить и по мере возможности удовлетворить.

Одна из основных потребностей человека – признание. Выясните, хочет ли ваш объект признания и свободы или же признания и принадлежности к системе. От этого зависит, будет ли он цепляться за свое место в группе или, наоборот, станет вашим союзником в своей отстройке или расколе этой группы. В последнем случае его потребность заключается скорее в самоутверждении, самоуважении, а это уже другая мотивация. Как понять интересы партнера по переговорам?



Общаясь с вами, объект занимает определенную позицию. Ваша задача – выявить и показать его истинные интересы, которые не идентичны его позиции.

Есть ли у вас хоть один аргумент, более сильный, чем у объекта? Необходимо обязательно составлять список собственных аргументов, которые на переговорах можно использовать как шпаргалку.

Система аргументации имеет несколько уровней: базовые приоритеты, оглядка на социум и личностный фактор.

Что можно противопоставить аргументам из категории безопасности? Обычно это аргументы, имеющие другую выгоду: денежную, моральную, личностную.

Объект заявляет, что не хочет рисковать. За этим может стоять и страх за себя, и за семью, и за дело. Значит, либо играйте на этой же волне безопасности и объясняйте, что он рискует более важным, чем то, что сейчас имеет в виду, либо установку избегания – «ОТ» перебивайте установкой достижения – «К». Интроверты склонны к первой установке, экстраверты ко второй.

Ведя переговоры, участники обычно ориентируются либо на то, что их объединяет, либо на то, что является различным. Можно выделить четыре основных способа позиционирования:

- открытые позиции;
- закрытые позиции;
- подчеркивание общности в позициях;
- подчеркивание различий в позициях.

В переговорной команде может содержаться как один способ позиционирования, так и все четыре. Подчеркивание общности и открытие позиции являются признаком готовности к «мягкому» формату переговоров, а обозначение различий и закрытие позиций – признаком «жесткого» формата.

Теперь несколько слов о возможности вербовки. Объектов можно распределить по следующим группам, в зависимости от мотивации получения выгоды. Название говорит само за себя: Чтобы ваши действия по вербовке были успешными, вы должны уметь поставить себя на место объекта. Представьте, что бы вы думали и чувство-

вали, если бы сами становились объектом вербовки? А еще оцените свою мотивацию: считаете ли вы себя в качестве вербовщика правым, и как это соотносится с вашими жизненными принципами?

...

## **Переговоры с психологическими вампирами**

Рассмотрим более подробно один из основных видов негативного энергоинформационного воздействия во время переговоров – психологический вампиризм.

Вампиризм проявляется в виде своеобразных «энергетических присосок», тянущихся от другого человека. В такой ситуации жертва начинает терять свою физическую силу и энергию. Резко ухудшается настроение, появляется апатия, слабость, как будто вы только что, подобно Атланту, держали на своих плечах тяжкий груз. Груз проблем. Чужих проблем.

Как это происходит?

Недавно мой клиент встретил приятеля, с которым давно не виделся, они немного поболтали о делах, о жизни. Приятель позавидовал его удачной карьере, успехам у женщин, здоровью, оптимизму. Ухмылками и подтруниваниями он расшатал энергозащиту моего клиента. И, как результат всего этого, в тело «счастливчика» прочно встроилась чужая зависть. Нам понадобилось приложить

немало усилий, чтобы устранить эту «энергетическую присоску»...

Распознать вампиров можно по чувству опустошенности в результате общения с ними.

Является ли Лицо, принимающее решение, энергетическим вампиром? По законам природы, если где-то прибывает, то, значит, где-то обязательно должно уходить. О чем это я?

Среди известных мне ЛПР большая часть – это энергетические вампиры. Слово-то какое! Сразу чудятся обнажающиеся в улыбке клыки, трепыхающаяся в судорогах жертва, мрачный, давящий дизайн склепа... Не пугайтесь. Это всего лишь игры по «честному» отъему энергии у тех, кто находится в социальной или психологической зависимости. И одна из таких игр называется «Удиви меня». Ее легко определить по скептическому выражению лица ЛПР, на котором парадоксальным образом сочетаются презрение, снисхождение и поощрение. Об эту маску легко разбивается любой энтузиазм и инициатива, сквозь нее, казалось бы, не может просочиться даже самая интересная идея. Но у этой маски есть одна особенность: энергия, которая изначально была на нее направлена, на самом деле никуда не девается. Просто она расщепляется и аккумулируется, подпитывая Лицо, принимающее решение.

С точки зрения психологии всех людей можно разделить на «доноров» и «вампиров». Первые обладают способностью получать жизненную энергию из Вселенной, включая, конечно же, и окружающих. Однако, поскольку их энергетическая система самодостаточна, да и довольствуются они обычно малым, их влияние малозаметно, а то и благотворно для тех, кто находится рядом

(и добровольно отдает энергетические излишки нуждающимся). Но вот «вампирам», в силу завышенных жизненных ожиданий и глобальных целей, собственных ресурсов не хватает, и они вынуждены активно высасывать энергию из окружающих (совершая принудительно-добровольный отбор).

Критерием энергетической зарядки или разрядки является повышение или понижение самооценки и жизненного тонуса у участников этого процесса. Причем, если у вампира обычно актуализирован комплекс Злодея, то с донором сложнее. Ведь у него может быть актуализирован как комплекс Жертвы, так и, наоборот, потенциального Героя или Злодея. И когда энергетический вампир (он же психологический доминант или садист) встречается с человеком-жертвой (мазохистом), их союз будет взаимовыгоден: один получит удовольствие от понижения самооценки и ослабления энергетики, другой, соответственно, – от повышения и усиления. Но если вампир неосторожно выбирает себе в жертвы человека-Злодея или человека-Героя, то победит сильнейший. И тогда вампир сам рискует стать жертвой...

Как распознать истинного энергетического вампира, куда он прячет клыки?

Энергетическим вампирам не нужны «клыки», ведь для высасывания психологической энергии нет необходимости кого-то кусать. Одним вполне достаточно ослепительной улыбки (без торчащих клыков!), которая притупляет бдительность и завораживает. Другие, наоборот, прячут зубы, плотно скрывая их за поджатыми губами на строго-озабоченном лице, что магически обезволивает окружающих и вызывает у них желание добровольно расстаться со своей энергией в пользу владельца, де-

монстрирующего своим напряженно-многозначительным ртом харизматичную волю и решимость.

Один мой клиент, бизнесмен, выглядящий как супермен, считается записным соблазнителем. Но на самом деле секс как таковой его интересует мало. Укладывая девушек в постель, он тоже как бы «вампит», повышает свою самооценку, словно демонстрируя свое мужское превосходство. Однако от подобных занятий он испытывает обычно упадок сил.

Почему?

Потому что по натуре он Жертва, мазохист, и формат его секса отнюдь не суперменский. А поскольку девушек он выбирает видных, с хорошо развитым комплексом Злодейки, они, быстро сориентировавшись в положении дел, превращают его в донора. И опустошают его не только энергетически, но и финансово.

Есть у меня и другой клиент (назовем его условно «нудный ботан») – тщедушный, застенчивый. Так вот он, начиная общение, обязательно подробно описывает, как плохо обстоят его дела, хотя в действительности все у него прекрасно. И уже через несколько минут его собеседник начинает чувствовать себя опустошенным. Как вы думаете, почему?

А уж если вспомнить политиков, с их умением денно и ночью убедительно «проявлять» озабоченность нуждами общества, то к вампирам можно отнести каждого второго из них, а может, и первого...

Если говорить о классификации энергетических вампиров, то можно выделить следующие типы:

- активный;

- пассивный:
- равнодушный.

Активный вампир избегает демонстрировать свою слабость в отношениях, играя роль сильного и влиятельного. Обычно привлекает к этому свой статус. Он «вампирит», получая удовольствие от открытого контроля над другими.

Пассивный вампир обычно не уверен, что может контролировать окружающих, поэтому прикидывается беспомощным и глупым и разыгрывает из себя жертву. В то время как активный вампир выигрывает посредством подавления других, пассивный позволяет партнеру или собеседнику проявить активность, взять на себя его проблемы и «вампирит» по-тихому, благодаря своей кажущейся слабости и пассивности.

Есть еще вампир – равнодушный. Его девиз – «мне все по барабану». Такой вид вампиров просто подчиняет себе других и «вампирит», делая одолжение, вынуждая вовлекать себя в отношения и угрожая разорвать их, если вдруг «что не так».



# Работа с оппонирующими партнерами. Слом сценария переговоров. Противостояние влиянию

Нужно научиться ломать сценарий переговоров, ход которых вас не устраивает. А делается это разрывом шаблона роли агрессора и навязываемой вам роли жертвы. Часто мы принимаем правила чужой игры или инстинктивно (преследуют – убегай), или придерживаясь кодекса деловой этики, о которой мы читали в умных книжках и слышали от умных бизнес-тренеров. Но всякая идеальная модель требует адаптации. Как противостоять влиянию?

## **Виды противостояния влиянию:**

1. **Контраргументация.** Сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия.

2. **Психологическая самооборона.** Применение речевых формул и интонационных средств, позволяющих сохранить присутствие духа и выиграть время для обдумывания дальнейших шагов в ситуации деструктивной критики, принуждения или манипуляции.

3. **Информационный диалог.** Прояснение позиции партнера и собственной позиции путем обмена вопросами и ответами, сообщениями и предложениями.

4. **Конструктивная критика.** Подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата.

5. **Энергетическая мобилизация.** Сопротивление адресата попыткам внушить или передать ему определенное состояние, отношение, намерение или способ действий.

6. **Креативный подход.** Создание нового способа реагирования, игнорирующего влияние стандартного образца, примера, либо преодолевающего его.

7. **Уклонение.** Стремление избегать любых форм взаимодействия с инициатором воздействия, в том числе случайных личных встреч и столкновений.

8. **Игнорирование.** Действия, свидетельствующие о том, что адресат умышленно не замечает либо не принимает во внимание слов, действий или выраженных инициатором чувств.

9. **Конфронтация.** Открытое и последовательное противопоставление адресатом своей позиции и своих требований инициатору воздействия.

10. **Отказ.** Выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия.

А теперь познакомьтесь с приемом слома переговорного сценария и нейтрализации провокационных действий наступающего оппонента. Обратите внимание на смену темпоритма участниками общения и реакцию на

перехватывание инициативы или, скорее, потерю инициативы в переговорах.

...

## **Соционическая ТИПОЛОГИЯ В ДЕЛОВОМ общении**

Для экспресс-диагностики партнеров важно овладеть еще одним эффективным методом типизации – соционической типологией, в которой различают 16 типов психики. Если хотите, можете прямо сейчас зайти в Приложение, определить по тесту свой тип личности – и тогда вам будет проще воспринимать дальнейшую информацию. Если вы уже знакомы с этой типологией и знаете свой тип личности, можете пройти тест в конце этого блока, чтобы перепроверить прежние результаты.

В тесте нужно в каждой из 4-х пар характеристик выбрать ту, которая, на ваш взгляд, наиболее соответствует вашему стилю поведения, мышления, принятия решений, реакциям, действиям и т. д.

Соответственно, вам предстоит выбрать одно из значений пары:

- экстраверт – интроверт (Extravert – Intravert);
- сенсорный – интуитивный (Sensitive – Intuitive);
- мыслительный (логик) – чувствующий (этик) (Thinking – Feeling);

□ решающий (рациональный) – воспринимающий (иррациональный) (Judging – Perceiving).

Если это описание типа не соответствует вашему представлению о себе, то, возможно, вы либо неправильно определили одну или несколько характеристик, либо недостаточно хорошо знаете себя. Можете пойти от обратного – просмотреть описания типов и выбрать тот, который наиболее вам подходит, а затем проверить признаки по парам характеристик.

Когда вы определите свой тип личности, можно переходить к наблюдению за партнерами и диагностировать уже их. Начните с близких вам людей, которые подскажут, в чем вы были правы, а какие характеристики оказались ошибочны. Пусть они заполнят тест после вашей заочной диагностики. Потом переходите к диагностике людей, которые вряд ли захотят помочь вам узнать свои психологические особенности. Но вы уже набьете руку и сможете определять их тип личности методом наблюдения за ними. В этом случае нужно поочередно выделить у них ведущие характеристики в каждой паре, из которых и будет составлен окончательный профиль.

### **1. Экстраверт (E – Extravert) или Интроверт (I – Introvert)?**

Это характеристика способа энергообмена, взаимодействия с окружающим миром. На что человек ориентируется: на внешний мир либо на мир внутренних ощущений. В первом случае это экстраверты (E), во втором интроверты (I).

Экстраверт (E) – общителен, ищет контакта с людьми, легко знакомится и всегда находит тему для разговора, не любит одиночества. Экстраверт склонен к активной деятельности, познает мир эмпирически. Любит на-

ходиться в центре внимания. В общении стремится активно советоваться с окружающими, однако больше говорит, чем слушает. Вначале высказывается, а потом думает.

Интроверт (I) любит проводить много времени в одиночестве. Быстро устает от многочисленных контактов. Имеет мало знакомых и одного-двух друзей. Зато они надежны, он им доверяет. Интроверт не любит быть в центре внимания, сдержан в проявлении эмоций. Старается исследовать мир не вширь, а вглубь. Вначале думает, потом говорит. Умеет слушать.

## **2. Сенсорный (S – Sensing) или Интуитивный (N – Intuitive)?**

В этой паре дана характеристика способа восприятия информации.

Сенсорик (S) – прагматик, с утилитарным подходом, которому нравится осязать, обонять, слышать, видеть, пробовать на вкус. Он любит фокусировать внимание на фактах и деталях, иногда упуская общую картину. Задает четкие вопросы и ожидает таких же четких и точных ответов. Доверяет фактам, не любит теоретизировать. Концентрируется больше на настоящем. Сенсорику больше нравится делать, чем размышлять о том, зачем это нужно. Он ценит настоящее, стабильность, конкретность, практичность, реалистичность.

Интуит (N) **в полученной информации начинает бессознатель** но искать взаимосвязи, скрытое значение, делать выводы и умозаключения. Ему скучно вдаваться в детали, потому что он видит картину в целом. На вопросы отвечает обобщениями или отвлеченно, перескакивая с темы на тему, поскольку может думать сразу о нескольких вещах, что делает его рассеянным и иногда заторможенным, – «вместо шляпы на ходу он надел

сковороду». Умеет видеть события в динамике, в развитии, склонен строить прогнозы и идеализировать людей и ситуации. Ценит вдохновение, новые возможности, фантазии, будущие перспективы.

### **3. Мыслительный (Т – Thinking) или Чувствующий (F – Feeling)?**

Теперь о характеристике способа принятия решений.

Мыслительный тип, или логик, (Т), принимая решение, логичен, беспристрастен, объективен. Решение принимает после того, как проанализирует все факты. Характер волевой, логик может быть невозмутимым и сдержанным в экстремальных ситуациях. Считает себя объективным, другие считают его черствым и даже равнодушным. Ценит силу мысли, анализ, справедливость, беспристрастность, критичность.

Чувствующий тип, или этик, (F), принимая решение, находится в плену субъективного отношения к людям. Он считается с чувствами людей. Интересы дела могут отойти на второй план перед интересами отношений. Этик считает истину относительной, не любит конфликтов или, наоборот, лезет на рожон там, где можно было бы обойтись конструктивным диалогом. Любит помогать людям, советовать. Ценит чувства, отношения, гармонию, признание и одобрение окружающих.

### **4. Решающий (J – Judging) или Воспринимающий (P – Perceiving)?**

Ну и последний признак типа личности, который определяет, какой функцией – сбор информации или принятие решений – пользуется человек.

Решающий, или рациональный, тип (J) имеет четко организованную, распланированную жизнь, урегулированные проблемы. У него все под контролем, во всем порядок, все разложено по полочкам. Каждое действие спланировано. Но отклонение от плана, неожиданность могут выбить его из колеи, и пока он не рассчитает новый план действий, этот тип будет испытывать сумятицу и тревогу. Любит доводить начатое дело до конца. Ценности рационального типа – организованность, дисциплина, управляемость, определенность, структурированность, планирование.

Воспринимающий, или иррациональный, тип (P) – сторонник импровизации и свободы в действиях. Не любит планировать и загадывать заранее, готов ориентироваться по обстоятельствам. Умеет легко приспособиться к неожиданностям, не любит обязательств и регламентированности. Руководствуется, прежде всего, интересом в работе, предсказуемость считает скукой. Нередко может бросить дело на полпути, потому что теряет интерес. Ценит импульсивность, раскрепощенность, генерирование идей, креатив.

## Тип личности лайф-резидента

Какой тип психики был бы оптимален для лайф-резидента?

Считается, что руководитель бизнеса, лидер – это *экстравертированный логик*. Ведь экстраверсия предполагает внимание преимущественно к внешнему миру, инициативность, большой круг знакомых, тягу к поиску новых объектов. Логика позволяет принимать и проби-

вать решения, в которых на первое место выходит выгода, прагматизм, расчетливость, целесообразность действий.

Сенсорика помогает управлять хозяйственно-производственными циклами и людьми, умело пользуясь полномочиями, расширяя и укрепляя их. Интуиция позволяет быть стратегом и выбирать эффективные приоритеты в развитии бизнеса. Иррациональность помогает быстро перестраиваться и находить новые решения в ситуациях неопределенности.

Но на переговорах для лайф-резидента нужны несколько иные качества. Я неоднократно наблюдал, как интроверты лучше умели отстраиваться в контакте, хорошо владели собой в сложных ситуациях и концентрированной энергетикой переигрывали экстравертов. Логика нужна обычно на стадии подготовки, но в контакте хорошо срабатывает этика, позволяющая прочувствовать состояние оппонента. Интуиция хороша также на стадии подготовки встречи и дает возможность прогнозировать разные варианты развития контакта, особенно подкрепленная иррациональностью. Но в момент переговоров эффективнее бывает сенсорика, помогающая управлять контактом и тщательно отслеживать мельчайшие изменения в реакциях партнеров.

Таким образом, между необходимыми качествами руководителя и лайф-резидента на переговорах имеются существенные различия. Какой выход? Знать особенности своего типа психики и развивать недостающие качества для разных ситуаций. А значит, понимать, что если в управлении бизнес-процессами вы сильны, то, вероятно, в управлении переговорами будете сталкиваться с про-



блемами до тех пор, пока не разовьете в себе несколько альтернативных типов восприятия и поведения.

Сейчас я приведу 16 описаний психотипов с примерами реальных современников, исторических личностей и вымышленных персонажей, а вы проверьте, какой тип является у вас ведущим, а какой можно было бы смоделировать для тех самых альтернативных сценариев на переговорах.

Ну и, конечно же, вычислив тип личности вашего партнера по переговорам, вам будет удобнее выстраивать с ним сценарий общения и приспособливаться к его особенностям, сильным и слабым качествам.

## **Типологический профиль – особенности, сильные и слабые стороны человека**

**ENTP – Изобретатель / Новатор / Искатель,  
ИЛЭ**

Известные личности и художественные образы: Да-стин Хоффман, Владимир Рыжков, Александр Демьяненко, Станислав Любшин, Алексей Нилов, д'Артаньян из «Трех мушкетеров», Дон Кихот из «Хитроумного идадьго Дон Кихота Ламанчского», капитан Тушин из «Войны и мира», доктор Хиггинс из «Пигмалиона», Нильс Бор, Галилео Галилей, Виталий Гинзбург, Фредерик Жолио-Кюри, Софья Ковалевская, Карл Маркс, Дмитрий Менделеев, Сенека, Константин Циолковский, Альберт Эйнштейн.

Человек увлекающийся, инициативный. Занимается тем, что ему интересно, а не тем, что выгодно. Отличается общим оптимистическим отношением к жизни. Сильно зависим от настроения. Поэтому, пребывая в хорошем настроении, уверен – он силен, мир прекрасен, и это будет длиться всегда. Если же он не в духе – он сам слаб, мир для него тускл, и это тоже навсегда. Самое неприятное в плохом настроении этого психотипа то, что в такие моменты ему ничего не хочется, в этом случае у него нет ни воли, ни желания что-либо делать.

**ISFP – Посредник / Художник, СЭИ** Известные личности и художественные образы: Николай Басков, Леонид Броневой, Юрий Визбор, Александр Калягин, Елена Коренева, Леонид Куравлев, Евгений Леонов, Андрей Макаревич, Станислав Садальский, Барбара Стрейзанд, Олег Табаков, Ярослав Гашек, Сергей Довлатов, Андре Моруа, Михаил Шолохов, старый граф Ростов из «Войны и мира», Санчо Панса из «Хитроумного идадьго Дон Кихота Ламанчского», Чичиков из «Мертвых душ», Швейк из «Приключений бравого солдата Швейка», Александр I, Климент Ворошилов, Михаил Фрадков, Никита Хрущев, Элла Памфилова, Абрам Иоффе.

Оценивает все с реальной, часто критической точки зрения. Считается с удобствами других людей, внимателен и заботлив. Ревностно относится к «своей территории» и «своим людям».

**ESFJ – Энтузиаст / Продавец / Коммуникатор / Жизнелюб, ЭСЭ** Известные личности и художественные образы: Билл Клинтон, Сандра Баллок, Жюльетт Бинош, Амалия Гольданская, Лолита Давидович, Эмир Кустурица, Кортни Лав, Пол Маккартни, Клара Новикова, Сергей Минаев, Лайза Минелли, Наталия Орейро, Вилли Токарев,

Семен Фарада, Николай Фоменко, Владимир Этуш, Ретт Батлер из «Унесенных ветром», Карлсон из «Малыша и Карлсона», Жюль Берн, Виктор Гюго, Ясир Арафат, Серго Орджоникидзе, Ирина Слуцкая, Николай Дроздов, Генрих Шлиман, Фридрих Энгельс.

Личная жизнь играет для этого психотипа более значительную роль, чем карьера, если он удовлетворен спутником жизни, если нет – он переключает энергию на дела. Любимое состояние – влюбленность в кого-то или во что-то. Доверчив, стремится к тому, чтобы в отношениях была теплая атмосфера. Не любит резко рвать отношения. Консервативен. Не любит заставлять других делать что-либо против их воли. Бывает благодарен, когда его искренне хвалят. Огорчается, если не оценили его шутку или благородный поступок, может из-за этого обозлиться на «неблагодарного» человека.

**INTJ – Аналитик / Ученый, ЛИИ** Известные личности и художественные образы: Дмитрий Медведев, Ирина Хакамада, Александр Гордон, Регимантас Адомайтис, Юозас Будрайтис, Патрисия Каас, Кевин Костнер, Ирина Купченко, Елена Майорова, Валерий Приемыхов, Валерий Рыжаков, Изабель Юппер, Олег Янковский, Атос из «Трех мушкетеров», Иван Карамазов из «Братьев Карамазовых», Малыш из «Малыша и Карлсона», Антон Чехов, Альберт Гор, Томас Джефферсон, Феликс Дзержинский, Сергей Иванов, Максимилиан Робеспьер, Николай Амосов, Рене Декарт, Иммануил Кант, Пьер Кюри, Андрей Сахаров, Поль Гоген, Сергей Рахманинов.

Этот психотип способен пренебречь собственной выгодой и безопасностью, защищая принципы, справедливость. Обычно доказывает свою правоту вместо того чтобы уговаривать или просить. Чтобы переубедить его,

лучше использовать большое количество конкретных фактов, воздействовать мягкостью и обходительностью. Он может оказаться безоружным перед эмоциональным воздействием (грустная улыбка, слезы, жалобный вид, свидетельствующий о том, как вам плохо).

**ENFJ – Наставник / Педагог / Артист, ЭИЭ** Известные личности и художественные образы: Владимир Жириновский, Джордж Буш младший, Жанна Агузарова, Аннет Бенинг, Николай Бурляев, Мелани Гриффит, Ирэн Жакоб, Настасья Кински, Анна Ковальчук, Михаил и Кирилл Козаковы, Дэвид Копперфилд, Илья Лагутенко, Жан Маре, Владимир Машков, Аркадий Райкин, Константин Райкин, Микки Рурк, Алена Свиридова, Виктор Сухоруков, Милен Фармер, Александр Филиппенко, Чарли Чаплин, Гамлет из «Трагической истории о Гамлете, принце Датском», старик Карамазов из «Братьев Карамазовых», Маргарита из «Мастера и Маргариты», Иисус Христос, Мухаммед (пророк), Леонид Андреев, Иоганн Вольфганг Гете, Валентин Катаев, Эдуард Лимонов, Эдгар По, Александр Проханов, Марина Цветаева, Вильям Шекспир, Иозеф Геббельс, Эрнесто Че Гевара, Адольф Гитлер, Иван Грозный, Муамар Каддафи, Александр Керенский, Нерон, Павел I, Глеб Павловский, Лев Троцкий, Николае Чаушеску, Фридрих Ницше, Амедео Модильяни.

В личных проблемах видит глобальные причины. Чувства ставит выше разума. Эмоций не стесняется и не скрывает. Глубина и разнообразие переживаний – самое ценное, что находит в себе, за что ценит и других. Отсюда сильное влечение к искусству. Ему трудно добиваться своих целей, используя «силовые приемы». Он увлекается эмоциями, может сорваться и испортить дело, но все же привык перехватывать инициативу в контакте благодаря своей повышенной энергетике. Однако когда на не-

го самого оказывают давление, воспринимает это внутренне спокойно и активизируется, демонстрируя невротические реакции. Если отсутствует повышенная требовательность, его жизненный тонус понижается, происходит потеря интереса к делам и занятиям, к любовным отношениям.

### **ISTJ – Инспектор / Опекун / Систематик, ЛСИ**

Известные личности и художественные образы: Сергей Собянин, Александр Лукашенко, Борис Грызлов, Джохар Дудаев, Геннадий Зюганов, Юрий Беляев, Чарлз Бронсон, Пирс Броснан, Станислав Говорухин, Ален Делон, Дон Джонсон, Александр Збруев, Клинт Иствуд, Гленн Клоуз, Рената Литвинова, Никита Михалков, Александр Розенбаум, Стивен Сигал, Леонид Филатов, миледи из «Трех мушкетеров», Мальвина из «Золотого ключика», Собакевич из «Мертвых душ», почтальон Печкин из «Троих из Простоквашино», фрекен Бокк из «Малыша и Карлсона», Жан Кальвин, Валерий Брюсов, Максим Горький, Ги де Мопассан, Василий Шукшин, Слободан Милошевич, Николай I, Сапармурат Ниязов, Мадлен Олбрайт, Дональд Рамсфельд, Иосиф Сталин, Саддам Хусейн, Анатолий Карпов, Светлана Хоркина, Сальвадор Дали.

Этот психотип упорен в достижении поставленной перед собой цели. Знание всегда доводит до практического применения. Не занимается тем, чего нельзя применить практически. Вынослив и непривередлив, не тратит время на быт. Умеет скрывать свои отрицательные ощущения – голод, усталость, боль, страх. Не всегда станет разогревать обед, может съесть его в холодном виде, считая это маловажным. Если живет один, часто довольствуется спартанскими условиями.

**ESTP – Организатор / Лидер / Покровитель / Маршал, СЛЭ** Известные личности и художественные образы: Юрий Лужков, Владимир Ленин, Петр I, Емельян Пугачев, Уинстон Черчилль, Надежда Бабкина, Антонио Бандерас, Ричард Бартоно, Марлон Брандо, Майкл Дуглас, Людмила Зыкина, Иосиф Кобзон, Рассел Кроу, Кирилл Лавров, Игорь Лифанов, Мадонна, Нонна Мордюкова, Аль Пачино, Алексей Петренко, Ирина Розанова, Нина Русланова, Михаил Ульянов, Рутгер Хауэр, Энтони Хопкинс, Деннис Хоппер, Антибиотик из «Бандитского Петербурга», Атаманша из «Снежной королевы», Скарлетт О'Хара из «Унесенных ветром», Мартин Лютер, Юрий Бондарев, Лаврентий Берия, Наполеон Бонапарт, Герман Геринг, Георгий Жуков, Сергей Киров, Хиллари Клинтон, Александр Лебедь, Анатолий Кашпировский, Сергей Королев, Рихард Вагнер.

Решителен, напорист. Целеустремленный, подчеркнуто недемонстративный. Прямолинейен. Дисциплинированный, волевой, этого же требует и от других. Смысл его жизни придает лишь наличие отдаленной, возвышенной, в чем-то даже необычной цели. В неблагоприятных ситуациях лучший способ добиться его благосклонности – позиционировать себя как жертву и дать ему возможность стать покровителем.

**INFP – лирик / Романтик, ИЭИ** Известные личности и художественные образы: Евгений Плющенко, Дженнифер Анистон, Хью Грант, Андрей Губин, Екатерина Гусева, Савелий Крамаров, Лайза Кудроу, Александр Лазарев младший, Эдвард Нортон, Клара Румянова, Надежда Румянцева, Ия Савина, Иннокентий Смоктуновский, Альберт Филозов, Геннадий Хазанов, Чулпан Хаматова, Обломов из одноименного романа, Молчалин из «Горя от ума», Манилов из «Мертвых душ», Мастер из «Мастера и

Маргариты», Эшли Уилкс из «Унесенных ветром», Андрей Белый, Рэй Брэдбери, Иван Бунин, Сергей Есенин, Андрей Платонов, Марсель Пруст, Николай Бухарин, Юрий Гагарин, Георгий Маленков, Николай Рыжков, Николай Харитонов, Жан Жак Руссо, Фредерик Шопен.

Представителя этого психотипа вдохновляют перспективы, к настоящему он равнодушен. Будущее представляет себе оптимистически. Он – мечтатель, романтик, не выносит серости и стандартизации. Может прогнозировать поведение человека, ощущает, искренен или нет собеседник, какая опасность исходит от соперника. В людях ценит изящество, силу, целеустремленность, интеллект, увлеченность, страстность, которая увлекла бы и его. Хорошо поддается переубеждению логичными вескими доводами, твердой интонацией.

**ENTJ – Предприниматель / Экспериментатор, ЛИЭ** Известные личности и художественные образы: Михаил Прохоров, Билл Гейтс, Борис Ельцин, Сергей Кириенко, Рональд Рейган, Юлия Тимошенко, Анатолий Чубайс, Наталья Андрейченко, Жан Поль Бельмондо, Ольга Волкова, Олег Газманов, Мэтт Дэймон, Андрей (Андрон) Михалков-Кончаловский, Брэд Питт, Земфира Рамазанова, Роберт Редфорд, Джулия Робертс, Ума Турман, Сигурни Уивер, Дмитрий Харатьян, Ефим Шифрин, Сергей Юрский, Остап Бендер из «Двенадцати стульев» и «Золотого теленка», инженер Гарин из «Гиперболоида инженера Гарина», Мартин Идеи из одноименного романа, Ричард Бах, Аркадий Гайдар, Джек Лондон, Вальтер Скотт, Тони Блэр, Александр Жуков (вице-премьер), Джон Ф. Кеннеди, Роберт Вуд, Лев Ландау.

Этот психотип умеет быстро и логично действовать, находить полезное. Может хорошо просчитывать вашу

реакцию. Практический романтик, трезвый идеалист. Неплохой актер по жизни, но исполняет обычно только несколько социальных ролей с целью вызвать доверительное отношение к себе. Умеет создать ощущение простака, бесхитростного человека, который не выносит изворотливости и лживости в других. Предприимчив. Склонен менять занятия. При размолвках делает вид, что все нормально, но втайне ждет, что спустя некоторое время к нему обратятся с извинениями. Полностью доверяет вкусу супруги/супруга или помощника в вопросах быта и гардероба. Но излишнюю опеку отвергает. Особенно раздражается, когда его отвлекают от дела разговорами, назойливыми советами и поучениями.

**ISFJ – Хранитель / Морализатор, ЭСИ** Известные личности и художественные образы: Леонид Брежнев, Сергей Глазьев, Жаклин Кеннеди Онассис, Людмила Нарусова, Нэнси Рейган, Ирина Алферова, Брижитт Бардо, Элина Быстрицкая, Анжелика Варум, Михай Волонтир, Алла Демидова, Елена Драпеко, Игорь Ильинский, Ольга Кабо, Ивар Калниньш, Николай Караченцов, Михаил Кокшенов, Лев Лещенко, Евгений Матвеев, Джулиана Мур, Вячеслав Невинный, Микеле Плачидо, Майя Плисецкая, Мишель Пфайфер, Николай Расторгуев, Ада Роговцева, София Ротару, Валентина Толкунова, Клайд Гриффитс из «Американской трагедии» Драйзера, Долли Облонская из «Анны Карениной», ОТенри, Теодор Драйзер, Александр Островский, Джером Д. Сэлинджер, Иван Тургенев, Френсис С. Фицджеральд, Стефан Цвейг, Елизавета II, Владимир Яковлев (бывший губернатор Санкт-Петербурга), Иван Демидов, Оксана Федорова, Мстислав Келдыш.

Часто отличается резкостью оценок. У представителя этого психотипа острый и даже злой язык. Обычно помнит и добро, и зло, считает необходимым показать



это. Плохо переносит отказы. Желательно демонстрировать ему свое расположение, проявлять положительные эмоции, так как даже улыбка может растопить обиду; за доброе отношение забывает «плохое» старое.

**ESFP – Политик / Заводила, СЭЭ** Известные личности и художественные образы: Борис Березовский, Сильвио Берлускони, Лех Валенса, Михаил Горбачев, Екатерина II, Валентина Матвиенко, Дмитрий Рогозин, Михаил Саакашвили, Михаил Тухачевский, Гай Юлий Цезарь, Жак Ширак, Герхард Шредер, Виктор Черномырдин, Александр Буйнов, Дрю Бэрримор, Наталья Гундарева, Татьяна Догилева, Татьяна Дорониная, Клаудиа Кардинале, Наташа Королева, Игорь Крутой, Максим Леонидов, Инна Макарова, Лолита Милявская, Валдис Пельш, Галина Польских, Элвис Пресли, Елена Проклова, Алла Пугачева, Маша Распутина, Бритни Спирс, Элизабет Тэйлор, Федерико Феллини, Буратино из «Золотого ключика», Анна Каренина из одноименного романа, Настасья Филипповна из «Идиота», Ноздрев из «Мертвых душ», Наташа Ростова из «Войны и мира», Мария Арбатова, Александр Пушкин, Стендаль, Алина Кабаева, Дмитрий Дибров, Владимир Соловьев (телеведущий), Юрий Стоянов, Жорес Алферов.

Этот психотип знает, чего хочет. Он всегда за полноценные отношения, даже на короткий срок, если только это ему нужно. В его арсенале полная гамма чувств – от любви до ненависти. Отлично играет разнообразные роли. Благодаря своей инициативности и требовательности довольно часто разочаровывается в людях. Они оказываются «не теми», недостаточно понимающими его натуру, порывы его души, поскольку он нуждается в при-

знании и в человеке, к которому можно приспособиться, не приспособляясь.

**INTP – Критик / Архитектор, ИЛИ** Известные личности и художественные образы: Роман Абрамович, Вячеслав Сурков, Юрий Андропов, Виктор Геращенко, Шарль де Голль, Раиса Горбачева, Надежда Крупская, Михаил Кутузов, Евгений Примаков, Эдуард Шеварднадзе, Вуди Аллен, Донатас Банионис, Олег Басилашвили, Сергей Бондарчук, Борис Гребенщиков, Евгений Евстигнеев, Евгений Жариков, Марк Захаров, Игорь Корнелюк, Джон Леннон, Джульетта Мазина, Всеволод Санаев, Александр Ширвиндт, Пьер Безухов из «Войны и мира», Плюшкин из «Мертвых душ», Печорин из «Героя нашего времени», Борис Акунин, Аркадий Арканов, Оноре де Бальзак, Хорхе Луис Борхес, Иосиф Бродский, Иван Крылов, Станислав Лем, Габриэль Гарсиа Маркес, Михаил Мишин, Харуки Мураками, Федор Соллогуб, Алексей Толстой, Лион Фейхтвангер, Владислав Ходасевич, Эзоп, Аскар Акаев, Илья Олейников, Евгений Велихов, Алексей Лосев, Мераб Мамардашвили, Исаак (Айзек) Ньютон, Блез Паскаль, Анри Пуанкаре, Сократ, Бенедикт Спиноза, Карл Густав Юнг, Дмитрий Шостакович.

Представитель данного психотипа внешне приветлив, ласков, уступчив. Добросердечный пессимист. Терпим к людям, понимает их и старается прощать им слабости. Ему присуща острая ирония и мрачный юмор. В своих чувствах постоянен, не склонен к приключениям, готов к зависимости от более статусного или энергетически сильного партнера. Для того чтобы воздействие на него было эффективным, лучше всего взывать к его пониманию и доброте.

## **ESTJ – Администратор / Управляющий, ЛСЭ**

Известные личности и художественные образы: Гельмут Коль, Сергей Лавров, Нурсултан Назарбаев, Владимир Потанин, Анатолий Собчак, Петр Столыпин, Маргарет Тэтчер, Екатерина Фурцева, Сергей Шойгу, Виктор Ющенко, Барбара Брыльска, Кароль Буке, Лайма Вайкуле, Грета Гарбо, Ингеборга Дапкунайте, Марлен Дитрих, Ольга Дроздова, Олег Ефремов, Георгий Жженов, Милла Йовович, Василий Ливанов, Игорь Ливанов, Софи Лорен, Клара Лучко, Татьяна Пельтцер, Алексей Серебряков, Евгений Сидихин, Олег Стриженов, Вячеслав Тихонов, Хелен Хант, Мэри Поппинс из «Мэри Поппинс, до свидания!», Николай Ростов из «Войны и мира», Шерлок Холмс из «Рассказов о Шерлоке Холмсе», Штирлиц из «Семнадцати мгновений весны», Борис Пастернак, Борис Громов, Рихард Зорге, Дмитрий Козак, Сергей Бубка, Игорь Кириллов, Кирилл Клейменов, Петр Капица, Василий Кандинский.

Любит поучать сотрудников и партнеров, как вести дела, а близких – даже как ухаживать за собой. Но когда поучают его, приходит в ярость. Не переносит давления, на агрессивные проявления отвечает контрударом. Не терпит хитрости и коварства и сам хитрить не умеет. Если его обидели, будет ждать от партнера первого шага, и если он сделан – скорее всего, простит. Обращаясь к нему, нужно всегда выдерживать спокойный тон. Его напористости бесполезно противопоставлять давление, гораздо большего результата вы добьетесь, если отстроитесь и покажете, что в любом случае останетесь тверды в своем мнении.

**INFJ – Гуманист / Писатель, ЭИИ** Известные личности и художественные образы: Александр Солженицын, Николай II, Фридрих фон Паулюс, Наталья Белохвостико-

ва, Олег Борисов, Валерия, Дэвид Духовны, Сергей Маковецкий, Георгий Мартынюк, Евгений Миронов, Андрей Мягков, Марина Неелова, Гвинет Пэлтроу, Евгения Симонова, Виталий Соломин, Мария Соломина, Юрий Соломин, Анатолий Солоницын, Игорь Тальков, Рэйф Файнз, Кэрри Фишер, Инна Чурикова, Доктор Ватсон из «Рассказов о Шерлоке Холмсе», Марья Болконская из «Войны и мира», князь Мышкин из «Идиота», Соня Мармеладова из «Преступления и наказания», Федор Достоевский, Николай Островский, Константин Паустовский, Александр Вешняков, Альберт Шпеер, Николай Бердяев, Дмитрий Лихачев, Винсент Ван Гог.

Представитель этого психотипа большое значение придает моральным ценностям, знает, что хорошо и что плохо. Хвалить и тем более критиковать его нужно в очень корректной форме. Похвала будет более действенной, если она высказана наедине, в доверительной атмосфере, при этом важна интонация, верный тон. Замечаний и даже комплиментов относительно внешности лучше избегать.

**ENFP – Вдохновитель / Психолог, ИЭЭ** Известные личности и художественные образы: Генрих Гейне, Марк Твен, Фанни Ардан, Лия Ахеджакова, Владимир Басов, Михаил Боярский, Борислав Брондуков, Ролан Быков, Геннадий Ветров, Вупи Голдберг, Джуд Ло, Пьер Ришар, Робин Уильямс, Том Халс из «Амадея» и «Ближнего круга», Марина Хлебникова, Леонид Ярмольник, Джулия Ламберт из «Театра», Том Сойер из «Приключений Тома Сойера», Марат Гельман (политтехнолог), Стив Джобс, Михаил Леонтьев (телеведущий), Арина Шарапова, Томас Генри Гексли (Хаксли), Бертран Рассел.

Представитель этого психотипа берется за все с большим энтузиазмом, но если результат не приходит сразу, то с большим трудом доводит дело до конца. Не закончив одно, может взяться за другое. Любит генерировать идеи, но нуждается в дельных исполнителях. Агрессия этого психотипа проявляется не в действиях, а в словах, едком юморе и сарказме. Крайне чувствителен, когда задевают дорогие ему идеи, людей, отрицают его особые возможности и способности. Поэтому стремится контактировать с людьми, идейно близкими ему.

**ISTP – Мастер / Ремесленник, СЛИ** Известные личности и художественные образы: Владимир Путин, Андрей Громыко, Алексей Косыгин, Аслан Масхадов, Елена Апина, Екатерина Васильева, Владимир Вдовиченков, Лино Вентура, Владимир Высоцкий, Жан Габен, Сергей Гармаш, Мел Гибсон, Лариса Гузеева, Людмила Гурченко, Армен Джигарханян, Анджелина Джоли, Николай Еременко младший, Рене Зелвегер, Александр Иншаков, Харви Кайтел, Любовь Орлова, Эдита Пьеха, Мерил Стрип, Маргарита Терехова, Сергей Шакуров, Адриано Челентано, Юрий Шевчук, комиссар Мегрэ из серии повестей Жоржа Сименона, Гек Финн из «Приключений Тома Сойера», Анна Ахматова, Владимир Маяковский, Сомерсет Моэм, Франсуаза Саган, Жорж Санд, Жан Поль Сартр, Жорж Сименон, Дуня (Авдотья) Смирнова, Татьяна Толстая, Людмила Улицкая, Светлана Сорокина.

Любит наводить порядок, расставлять все по местам. Умеет всюду устроиться с комфортом. При совместных с кем-то действиях все мило и ненавязчиво устраивается так, как удобно ему. Нуждается в партнере-друге, который «открывал бы ему глаза» на его слабые стороны и на окружающих людей.

# **Создание сценария влияния и власти (СВВ) с учетом типологического профиля. Типология литературных персонажей**

Теперь я более подробно опишу особенности нескольких профилей и смоделирую сценарии общения с представителями других типов личности.

Предлагаю в качестве упражнения рассмотреть фрагменты поэмы Николая Гоголя «Мертвые души». В качестве партнеров по переговорам с Чичиковым у нас будут Ноздрев, Собакевич и Плюшкин.

Чичиков – это ЛИЭ, если помните, этому типу личности соответствует Михаил Прохоров, Ноздрев – это СЭЭ, а ему соответствует Борис Березовский, Собакевич – ЛСИ, из одного типа с Александром Лукашенко, а Плюшкин идентичен типу Романа Абрамовича – ИЛИ.

Давайте представим, что наши персоны имеют другой статус, возраст и, соответственно, – цели и историю. Общее – закономерности восприятия и реагирования в соответствии с их типом информационного метаболизма (ТИМ). Поэтому будем считать привязку известных персон к героям гоголевской поэмы условной. И все же предлагаю «покреативить» на тему того, как бы Михаил Прохоров встречался на деловых переговорах с Борисом Бе-

резовским, Александром Лукашенко и Романом Абрамовичем в XIX веке, и что из этого получилось бы. Предварять переговоры в гоголевском времени я буду кратким разбором интертипных отношений между участвующими в них представителями, что даст возможность моделировать и расширять эти ситуации.

А для начала познакомьтесь с развернутыми описаниями наших действующих лиц. В целях создания общих характеристик и особенностей психотипа мы не будем вдаваться в биографические и психологические детали персон, которых я упомянул. Так что эти описания будут максимально обобщенными.

**Михаил Прохоров – ЛИЭ** *Стратегия:* свобода управления, максимальное внимание к производству, новым технологиям, человеческим ресурсам.

**Борис Березовский – СЭЭ** *Стратегия:* полная свобода управления; максимально возможная эксплуатация потенциальных возможностей человека.

**Александр Лукашенко – ЛСИ** В общении пользуется односторонней коммуникацией, при которой определяет роли остальных, а также сроки и условия их выполнения. С недоверием относится к смелым новациям, особенно связанным с риском и опасностью для его статуса и начинаний. В то же время хорошо владеет логикой достижения практических результатов, направленной на устранение условий нестабильности, которые могут привести к нарушению баланса в функционировании созданной им системы.

Ничто не должно ускользнуть от его хозяйского взгляда, из-за чего он порой вникает глубоко в третьестепенные детали. В нечетких, двусмысленных ситуациях находится не любит, плохой исход для него предпочти-

тельнее, чем отсутствие исхода вообще. Сразу замечает непродуманные стороны проектов, которые ему предлагаются.

Умеет выбирать из существующих систем самую подготовленную и проработанную. В дальнейшем работает в рамках этой системы, крупных структурных ломок не приемлет. Его логика направлена на дополнение существующей структуры имеющимся в его распоряжении материалом. Новые явления или факты стремится объяснить при помощи известных и проверенных методик, законов. Не любит фантазий и импровизаций, безоглядных проектов. Все продумывает, просчитывает, раскладывает по полочкам.

Придает значение мелочам, умеет их обобщать и делать выводы. Обладает талантом выслушивать собеседника и даже по отрывочным сведениям понять суть излагаемого вопроса. Чувствует состояние собеседника.

Тактичен, чувствует людей, но в работе личные симпатии и антипатии его не отвлекают, для него важен результат.

Эмоционально напряженные моменты активизируют его, а монотонная атмосфера выводит из равновесия. Для включения в ситуацию ему необходимы колоритные, драматические эмоции, конфликты. Умеет в критический момент мобилизовать себя, собраться. Благодаря этому незаменим как кризисный управляющий. Чтобы повлиять на подчиненных, подключить их к работе, склонен драматизировать ситуацию, обострять проблемы.

В контактах с людьми старается выяснить, кто как к кому относится, кто кому симпатизирует. Стремится узнать, кто «за него» в его начинаниях, кто «против». Умело использует маску простодушного, наивного и до-



верчивого человека, расслабляет этим оппонентов и получает возможность использовать фактор внезапности. На лице часто изображает добродушные эмоции для завоевания расположения и симпатий окружающих. Свое настоящее отношение к людям не афиширует. Открытую неприязнь высказывает, только если дело доходит до прямого, открытого конфликта.

Нуждается во внимании, признании, уважении со стороны. Поскольку отношение к себе он оценивает по внешним проявлениям, может ошибаться в людях, знает об этом, потому в чувствах недоверчив и подозрителен. Однако не переносит подозрительности и недоверчивости у других по отношению к себе.

От окружающих он ждет систематического одобрения своих человеческих качеств и действий, но к тем, кто хвалит за плохую работу, относится с подозрением. Когда к результатам его усилий подходят более взыскательно, не переходя в позицию критики, это воспринимается скорее как знак признания его компетенции как руководителя.

Довольно консервативен в отношении новых идей, для реализации которых нужна коренная перестройка уже существующей отлаженной системы.

Занимая высокое положение в социальной и производственной иерархии, проявляет диктаторские наклонности.

Мастер интриги. Относится к людям, как к инструментам. Умеет достигать своих целей чужими руками. Применяет метод «разделяй и властвуй» как внутри, так и вне своей системы. В личном общении добивается сво-

его, используя стратегию сжимающегося железного обруча – душит в «дружеских» объятиях.

## ПРОБЛЕМЫ

Глубоко погружаясь в детали и цифры, рискует утратить широту обзора. Бескомпромиссен в своих убеждениях. Данный недостаток компенсирует целенаправленностью и настойчивостью. Свое несогласие открыто не выражает, если ситуация складывается не в его пользу. Недоверчив к посторонним людям, о которых нет полной информации. Заметив за человеком неискренность по отношению к себе, сразу теряет к нему доверие.

Бескомпромиссен в том, что считает важным. Периодически меняет социальные роли. То играет в «своего», заботливого и душевного, то напускает на себя официальный и неприступный вид, придерживается «честных принципов» и субординации. Довольно нетерпим к другим точкам зрения. Недостаточно гибок в отношениях с людьми, плохо учитывает их индивидуальные способности.

Его практически невозможно заставить изменить свои убеждения. Не любит, когда ему возражают, навязывают свою волю или методы работы. Скрытен, не любит делиться своими впечатлениями с посторонними. Боятся перемен и нестабильности. Плохо разбирается в отношении к себе других людей.

Проявляет неуверенность в ситуациях, требующих ломки устоявшихся взглядов без ясных перспектив, недоверчивость к неожиданным идеям и предложениям, требующим отказа от ценностей прошлого, альтернативности. В таких случаях у него может возникнуть ощущение

приближающегося хаоса, нестабильности, потери ориентиров, что приводит к депрессии.

Испытывает перепады в настроении, неровности в общении с людьми, бывают неестественные, резкие переходы от демонстрации любезности и чуткости к проявлениям властности, мнительности и требовательности. Есть склонность при очень близких отношениях или с зависимыми людьми проявлять несдержанность, грубость и даже хамство.

Не стоит ожидать от него индивидуального подхода к людям, от которых он не зависит, быстрой перестройки в изменившейся ситуации, уступчивости и мягкости в принципиальных вопросах, генерации концептуальных идей.

### ЛИДЕРСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Хорошо решает тактические задачи.

Адекватно может проявить себя только в роли иерархического лидера.

При установлении делового контакта ориентирован на объективные критерии, ограждает себя от влияния чужих эмоциональных оценок.

Деловая активность выражается в настойчивости, целенаправленности, учете мельчайших деталей, относящихся к делу.

Система взаимодействия с теми, кто ниже, зависит от него, строится по схеме «отец – дети». Самодеятельность и инициатива подчиненных не поддерживаются.

Конкурирующий тип поведения.

Добивается крупных результатов за счет создания совершенных организационных структур, основанных на

строгом контроле. Человеческие отношения подстраивает к системе.

Демонстрирует приверженность принципам этики в делах, но часто подобная демонстрация имеет формальный и неискренний характер, противоречащий истинным его взглядам и принципам.

*Мотивы и цель:* стимулом в работе является сохранение статус-кво (либо для начала достижение высокого уровня благосостояния); эгоизм, стремление к прибыльности и успешности своих проектов методом кропотливой, планомерной и последовательной работы.

*Отношение к закону:* законопослушен; если не может изменить сам закон, тогда вооружается правовыми знаниями в лице специалистов, чтобы подстраховаться.

*Стратегия:* максимальное внимание к делу, производству, минимальное – к человеческому фактору.

**Роман Абрамович – ИЛИ** Поскольку общение идет по восходящей, люди, имеющие дело с активатором, более энергичны, деятельны, организованны. Иногда партнеры в отношениях активации чувствуют психическую усталость, но она быстро проходит.

■ ■ ■

Чичиков (ЛИЭ) и Собакевич (ЛСИ)

Как партнеры, ЛИЭ и ЛСИ ничего не имеют друг против друга, кажутся друг другу вполне милыми и приятными людьми. Они могут хорошо проводить вместе свободное время, однако делать вместе серьезное дело им трудно, поскольку каждый из партнеров плохо понимает цели и намерения другого. У партнеров нет взаим-

ного активного интереса. Их объединяет только логический взгляд на мир и на окружающих, но точки зрения и позиции у них различны.

На переговорах они руководствуются собственной выгодой, не понимая мотивов и интересов друг друга. То, к чему стремится партнер, каждому из них кажется несущественным, не заслуживающим внимания. Они ожидают друг от друга совершенно иной активности, подозревают недосказанность и неискренность, умалчивание истинных целей их встречи. Поэтому один осаживает другого, стоит тому проявить инициативу. Партнеры как будто играют в испорченный телефон, иногда уподобляясь театру абсурда.

Интроверт в этой паре пытается избавиться от попыток экстраверта навязать свое мнение, хочет сбавить темп и добиться определенной автономии. Экстраверт же хочет сделать из интроверта понимающего собеседника, настроенного на деловую коммуникацию. Оба воспринимают друг друга критически. Тем не менее размолвки в этих отношениях, как правило, непродолжительны. Партнеры хотят сделать дело и тянутся друг к другу. Если им случайно это удастся, то их отношения становятся очень хорошими и теплыми. Но длятся эти отношения недолго из-за невозможности постоянно быть на одной волне и эффективно решать общие задачи.



Чичиков (ЛИЭ) и Плюшкин (ИЛИ)

У партнеров ЛИЭ и ИЛИ, как правило, бывает много общего, идет хороший обмен энергоинформацией по сильным функциям. Каждый из партнеров «зеркалит»

другого, легко подхватывает и поддерживает его начинания, готов помочь реализовать их на переговорах.

Эти отношения получили свое название («зеркальные») из-за того, что слова одного отражаются, как в зеркале, в поступках другого. То, о чем говорит один, другой неосознанно подхватывает, подстраивается к этому и реализует своим поведением. Однако такая реализация никогда не бывает полной. Потому что их зеркало – кривое, ведь партнеры исходят из разных норм поведения. Поэтому каждый по-своему корректирует свои мысли и действия. По этой причине и возникает недоумение, а порой и претензии друг к другу. Каждый стремится подправить поведение партнера в соответствии со своей моделью, однако такие попытки перевоспитания не имеют шансов на успех.

Вместе с тем зеркальные отношения могут быть названы отношениями конструктивной критики. Дело в том, что в зеркальной паре оба партнера всегда либо теоретики, либо практики. Поэтому у них обязательно найдутся общие темы для бесед и обсуждений. Причем каждый видит лишь часть одной и той же проблемы, поэтому ему всегда интересно, что думает по этому же поводу «зеркальщик». В результате совместной работы происходит взаимная коррекция, уточнение. Критика почти всегда является конструктивной, поскольку она вызвана желанием добавить партнеру недостающие качества, а не унижить или обидеть его.

На переговорах оба партнера параллельно с обсуждением основного предмета подспудно стремятся изменить друг друга, поучают, воспитывают. Когда сталкиваются два этических типа, они могут переходить на личности или бояться друг друга. Когда два логических – они

или спорят, или молчат, а молчание всегда создает напряжение. Напряжение сопровождается внутренним монологом осуждения и непонимания, который не ясен оппоненту.

■ ■ ■

Дмитрий Медведев (ЛИИ) и Владимир Путин (СЛИ)

В качестве домашнего задания, взяв за образец представителей схожих с ними типов, которые были перечислены ранее в описании ЛИИ и СЛИ, подумайте над тем, как могли бы проходить переговоры между Дмитрием Медведевым и Владимиром Путиным.

Вы даже можете выбрать какое-нибудь произведение с показательным диалогом и характерными взаимоотношениями героев. Описание их интERTипных отношений я сейчас дам. А дальше все зависит от вашей проницательности и креативности.

Отношения ЛИИ и СЛИ являются несимметричными. Один из партнеров – так называемый Передатчик (Заказчик), другой – Приемник (Подзаказный). Передатчик кажется приемнику важным, значимым человеком. Он очень чутко прислушивается к тому, что требует от него передатчик, даже если это только намек. Считается, что передатчик, в свою очередь, не слишком обращает внимание на действия и слова приемника, хотя надо отметить, что так бывает не всегда. Здесь нужно учитывать также возрастные и психологические особенности партнеров. Это создает разные уровни их энергетики. Если уровень приемника выше, чем уровень передатчика, их контакт изначально лишен конфликтов и возможной конкуренции. Хотя эти отношения утомительны, однако

расстаются такие партнеры редко. Передатчику выгодно наличие приемника, он убежден, что приемник без него совсем пропадет, поэтому его нельзя оставить. А приемник не может уйти, потому что его держат обязательства, да и трудно оставить такого сильного и выдающегося человека. Отношения могут закончиться или переформироваться только при завершении или коррекции мегазаказа, который стал причиной их альянса, либо если приемник посчитает, что перерос рамки отведенной ему роли.

## **Глава 5 Психологическое воздействие: защита и нападение**

### **Технология Soft Power – «мягкая сила»**

Психологическое воздействие – одна из самых востребованных тем на моих тренингах. Давайте поговорим и об этом. А начнем с модной нынче в политике технологии Soft Power – «мягкой силы».

Эта концепция взята из исламской практики и активно используется странами Запада в своей политико-идеологической экспансии. В исламе эта модель заключалась в предельно мягком преподнесении людям нового учения, мягких подходах к призыву и социальному реформированию.





Понятие «мягкой силы» ввел в активное употребление профессор Гарвардского университета Джо Най, который утверждает, что современные нации, как правило, располагают тремя основными способами достижения власти:

- использование угрозы силой;
- достижение согласия с помощью вознаграждений;
- метод «мягкой власти», то есть привлечение последователей и союзников на культурно-идеологических основаниях.

Многие американские ценности, такие как демократия, права человека, равенство возможностей, распространяясь за «железным занавесом», были хорошим средством обработки массового сознания в чужих культурах и именно с помощью технологии Soft Power успешно осуществлялись современные «цветные» революции.

Для нас это хороший пример вербовки сторонников, когда «кнул и пряник» вторичны по сравнению со сладкогласной арфой и пением сирен. Смысл всех этих культурно-идеологических посланий сводится к воспеванию идеалов свободы перед теми, кто заключен в систему. И не важно, целая ли это страна или всего лишь компания, в которой вас не ценят по достоинству, не дают вам развивать свои способности, злоупотребляют властью...



Конечно, при этом мы не станем преувеличивать их «вклад» в демократизацию других общественных систем,

поскольку существуют и объективные закономерности развития любой социальной группы с подъемами, пиками и кризисами.

## **Как «зацепить» партнера: безопасность, деньги, статус, пороки, чувства, принципы и т. д.**

Чаще всего побуждающими факторами к сотрудничеству являются:

- политические или религиозные убеждения;
- стремление к власти;
- идеалистические, романтические представления;
- национализм;
- тщеславие;
- преувеличенное мнение о своих способностях;
- месть;
- материальные затруднения;
- страх (компрометации, физического воздействия, за других людей);
- жадность (как черта характера);
- сострадание (как черта характера);
- любовь к детям;
- страсть;

- житейские слабости и пороки (пьянство, азартные игры, женщины, наркотики).

Мотивами вербовки объекта также могут служить его стремление к:

- ощущению избранности;
- тайной власти;
- игре с законами;
- эксклюзивной или тайной информации.

Главными методами вербовки являются:

- шантаж: угроза репутации, угроза физического воздействия, угроза значимым людям;

- разжигание эмоций (мстительности, недовольства, тщеславия, восторженности, ревности, сострадания):

- подкуп;
- убеждение;
- скрытое зомбирование (программирование психики).

Власть над агентом достигается известными способами: «кнут» (запугивание), «пряник» (подкуп), «перчатки» (гибкий контроль).

Вы должны в руке держать кнут, но при этом в мягкой перчатке и с пряником в другой руке.

Развивая эту тему, хочу привести таблицу реагирования на материальные стимулы (см. табл. 2, составленную на основе разработок М. Горбачева и Д. Ткаченко).

**Таблица 2. Реагирование на материальные стиму-**

Тип объекта — ваш образ	Тип реагирования			
	Понимает и поддерживает намек на материальную выгоду	Ориентир на формирование и поддержание доверительных отношений	Отношение к подаркам	Реакция на прямое предложение денег
Девочка — Соблазнитель	Не понимает	Нет	Удивленное	Ступор, отказ
<i>Лы</i> Свободная женщина — Ухажер	Понимает, не всегда поддер- живает	Да	Позитивное	Возмущенное: «За кого вы меня прини- маете!»
Жена — Муж	Понимает	Да	Как должное	ДА, при уста- новлении до- верительных отношений
Проститут- ка — Спонсор	Понимает	Нет	Без энтузиаз- ма, как ступень к следующему шагу — день- гам	Торг и обсуж- дение условий

Схема вербовочного соблазнения (разрушение установки лояльности): Третий шаг – стимулирование к высказыванию недовольства компанией, создание у объекта взгляда «чужого».

...

# **Приемы отражения прямого давления, агрессии и манипуляций. Деструктивные методы воздействия**

Психологическое влияние осуществляется для достижения следующих целей:

1. Удовлетворение своих потребностей с помощью других.
2. Подтверждение факта своего существования и значимости этого факта.
3. Преодоление пространственно-временных ограничений собственного существования.

В первом случае влияние используется для того, чтобы добиться удовлетворения иных потребностей (материальных, духовных), а не собственно потребности влияния.

Во втором случае влияние служит знаком, индикацией, доказательством факта существования влияющего и значимости его существования (потребность в признании).

В третьем случае влияние само является потребностью и выступает как одна из форм главного стремления

всего живого – преодоления пространственно-временных ограничений контекста, поведения, идентификации и пр.

Оценивая влияние, следует установить, способствует ли оно сохранению:

1. Дела.
2. Деловых отношений.
3. Личностной целостности.

Манипуляция – это, в первую очередь, скрытый способ управления людьми. Однако очень часто манипуляцией объявляют любое психологическое воздействие. В том, что это не так, можно убедиться, рассмотрев приведенный ниже перечень различных видов психологического влияния.

1. **Убеждение** . Сознательное аргументированное воздействие на другого человека или группу людей, имеющее своей целью формирование или изменение суждения, отношений, намерения или решения.

2. **Самопродвижение** . Объявление своих целей и предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущества перед другими при назначении на должность и т. п.

3. **Внушение**. Сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их отношения к чему-либо и предрасположенности к определенным действиям.

4. **Заражение**. Передача своего состояния или отношения другому человеку или группе людей, которые каким-то образом (пока не нашедшим объяснения) переживают это состояние или отношение. Передаваться это

состояние может как произвольно, так и произвольно; усваиваться – также произвольно или произвольно.

**5. Пробуждение импульса к подражанию.** Способность вызывать стремление быть подобным себе. Эта способность может как проявляться произвольно, так и произвольно использоваться. Стремление подражать и подражание (копирование чужого поведения и образа мыслей) также может быть произвольным или произвольным.

**6. Формирование благосклонности.** Привлечение к себе произвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания благоприятных суждений об адресате, подражания ему или оказания ему услуги.

**7. Просьба.** Обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия.

**8. Принуждение.** Угроза применения инициатором своих контролирующих возможностей для того, чтобы добиться от адресата требуемого поведения. Контролирующие возможности – это полномочия в лишении адресата каких-либо благ или в изменении условий его жизни и работы. В наиболее грубых формах принуждения могут использоваться угрозы физической расправы, ограничения личной свободы. Субъективно принуждение переживается как давление: инициатором – как собственное давление, адресатом – как давление со стороны инициатора или «обстоятельств».

**9. Нападение.** Внезапная атака на чужую психику, осознанная или импульсивная и являющаяся формой разрядки эмоционального напряжения. Высказывание прене-

брежительных или оскорбительных суждений о личности человека и/ или грубое агрессивное осуждение, поношение или осмеяние его дел и поступков. Основные формы нападения – деструктивная критика, деструктивные констатации, деструктивные советы.

**10. Манипуляция.** Скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений и/или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей.

■ ■ ■

### **Деструктивная критика**

- Пренебрежительные или оскорбительные суждения о личности человека.

- Грубое агрессивное осуждение, поношение или осмеивание дел и поступков человека, значимых для него людей, социальных общностей, идей, ценностей, произведений, материальных/культурных объектов и пр.

- Риторические вопросы, направленные на обнаружение и «выправление» недостатков.

Разрушительность такой критики – в том, что она не позволяет человеку «сохранить лицо», отвлекает его силы на борьбу с возникшими отрицательными эмоциями, отнимает у него веру в себя.

Отличия деструктивной критики от внушения:

- При внушении осознаваемая цель – «улучшение» поведения другого (неосознаваемая – освобождение от досады и гнева, проявление силы или мечь). Но при этом не закрепляются (!) модели поведения, которые



описываются в формулах внушения: «Ты легкомысленный человек! Тебе пора серьезнее относиться к жизни!»

□ Деструктивная критика закрепляет отрицательную модель поведения.

**Деструктивные констатации** Эффект таких констатаций – у адресата воздействия возникает состояние растерянности, беспомощности, смятения и пр.

**Деструктивные советы** □ Безапелляционные указания, повеления и инструкции, не подразумевающиеся социальными или рабочими отношениями с партнером.

**Таблица 3. Классификация форм нападения**

2. Деструктивные констатации	<p>«Ну да, ты же из маленького города».</p> <p>«Ты ведь интеллигент всего лишь в первом (втором) поколении...»</p> <p>«Ты ведь говорил, что в твоей семье есть и другие отклонения».</p> <p>«В прошлые годы ты бы считался нащменом, вот тогда у тебя были бы дополнительные преимущества».</p> <p>«Я помню, вуз, который ты закончил, не самый престижный».</p> <p>«Когда ты так себя ведешь, я вспоминаю твоего брата-наркомана (который попал в места не столь отдаленные...)».</p> <p>«Этот костюм скрывает непропорциональность твоей фигуры».</p> <p>«Ты не видишь, наверное, из-за слабого зрения».</p> <p>«Ты и раньше безответственно смотрел сквозь пальцы на такие нарушения».</p> <p>«Помнишь, у тебя тогда были проблемы с отчетностью».</p> <p>«Я часто вспоминаю, как нам всем пришлось повозиться, чтобы исправить твою ошибку».</p> <p>«Никогда не забуду, как ты тогда напился».</p> <p>«Хорошо, что жена не знает, что у тебя было с Мариной».</p>
3. Деструктивные советы	<p>«Ты бы лучше...»</p> <p>«Ты бы сделал еще...»</p> <p>«А почему бы тебе не...»</p> <p>«На твоём месте я...»</p> <p>«Ты обязательно должен...»</p> <p>«В твоём положении не стоит...»</p> <p>«Пора бы тебе усвоить...»</p> <p>«Надо работать над собой!»</p> <p>«Иди и скажи, что...»</p> <p>«Никогда больше не делай этого!»</p> <p>«Извинись!»</p> <p>«Не смей больше говорить об этом в моем (его, ее) присутствии».</p> <p>«Впредь знай свое место».</p> <p>«Запомни на будущее, что тебя это не касается».</p>

# **Жесткость и мягкость в переговорах.**

## **Предоставление и принятие уступок. Их значимость**

Один из основных этапов, на котором переговоры могут стать жесткими, – это торг. Какие качества являются главными при ведении торга? Терпение, гибкость и умение скрывать свои интересы. Перефразируя известное выражение, скажу, что при торге нужна холодная голова, горячее сердце и цепкие руки. А для этого нужно относиться к торгу, словно к игре. При торге жесткость может проявлять как наступающая сторона, требующая уступок, так и обороняющаяся, не желающая уступить. Как нужно уступать? Вначале задайте себе три вопроса:

- Сколько я могу уступить?
- Что я получу взамен?
- Когда лучше уступить?

### **Правила предоставления и принятия уступок:**

- Старайтесь делать предметом торга даже то, что для вас не имеет никакой ценности. Возможно, незначительные для вас вещи партнеру могут быть крайне важны.

Иногда используется метод односторонних уступок, или приспособления. Допустим, вами совершена явная ошибка, оплошность, и нужно «сохранить лицо». Тогда вы идете на уступку, что будет воспринято, как ваша

объективность, и может поощрить ответную уступку. Или в случае, если вы переоценили свои и недооценили силы объекта, признание неправоты дает право на тайм-аут и снимает напряжение.

**Как делать предложения партнеру?** □ Держите открытыми все пункты обсуждения до самого конца переговоров.

**Как реагировать на предложения партнера?** Тут я нахожу вполне уместным процитировать классика, который наиболее точно отразил правило предоставления уступок при сохранении выигрышной позиции:

...

## **Схема работы с возражениями и отговорками**

Как нужно работать с возражениями?

Три основные источника возражений:

1. Партнера устраивает ваше предложение, но он хочет получить дополнительную информацию.
2. Партнер хочет сопоставить уровень качества и цен аналогичных предложений на рынке.
3. Возражение как вежливый отказ на ваше предложение.

Ваша задача – научиться принимать точку зрения партнера, его право выражать свои чувства и иметь собственное мнение.

- Относитесь к возражениям не только как к проявлению агрессии партнера, а как к его запросу более полной информации относительно вашего предложения. □ Не поддаваться искушению ответить немедленно и жестко.

**Таблица 4 . Позитивная и негативная реакция на возражения**

Негативная реакция	Позитивная реакция
Прямое отрицание возражения. Показное сомнение в обоснованности возражения. Игнорирование возражения. Запрет высказать возражение	Комплимент возражению. Принятие возможности возражения. Вопрос по существу возражения. Получение ответа

**СХЕМА РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ:** «Именно по этому поводу я хотел поговорить».

- Выразить понимание позитивного подтекста. «Вы правы в отношении...»
- Исследовать мнение партнера. «Как вы на это смотрите?»

**СХЕМА РАБОТЫ С ОТГОВОРКАМИ:** «Мне искренне жаль, что с вами это случилось».

■ ■ ■

- Использовать фразы, выражающие ваше понимание.

«Я очень хорошо понимаю, что...»

«Я знаю, что...»

«Мне понятно, что...»

«Вполне логично, что...»

«Мне легко войти в ваше положение, ведь...»

«Меня не удивляет, что...»

«Я разделяю ваши чувства, когда...»

«Я согласен с тем, что...»

«Мне легко представить, что вы...»

■ ■ ■

□ Задавать нейтральные открытые вопросы.

«Что вы думаете о моем предложении?»

«Что бы вы могли сказать по этому поводу?»

«Какого мнения придерживаются ваши коллеги?»

«Как вы обычно решали эти проблемы раньше?»

«Что именно вы имели в виду?»

«Что убедило вас в этом?»

«Что конкретно случилось тогда?...»

...

# **Воздействие контекстом – правильный выбор места, времени встречи, организация пространства**

Представьте, что вы пришли на встречу. Выясняется, что ваш партнер (клиент, работодатель, начальник, приятель) задерживается. Вы ждете. Пять минут, десять минут, полчаса... Наконец он (она) появляется. Вы начинаете общаться. Вас посадили спиной к двери, в не очень удобное, шатающееся кресло под работающий кондиционер возле раскаленной батареи. Ваш собеседник располагается напротив, его кресло выше, стоит перед окном, так что его черты лица не вполне различимы, да еще солнце светит вам в глаза из-за его спины (вариант: лампа на столе «случайно» направлена на вас).

Ваш собеседник курит (сигареты, сигары, кальян, травку) и явно не экономит на туалетной воде (духах, одеколоне).

То и дело звучит победная (грустная, блатная) мелодия его телефона. Кто-то постоянно заходит в комнату, решая с вашим собеседником какие-то вопросы. В такие моменты ваши глаза натываются на развешанное на стенах оружие: ножи, сабли, кастеты, пистолеты, ружья

(оскалившиеся головы животных с рогами и клыками или картины со сценами насилия). Сумку (портфель) поставить некуда, бумаги лежат на ваших коленях, соскальзывают на пол...

Наверняка вы порой сталкивались с чем-то из этого «неджентльменского» набора для «общения». Я это называю «воздействие контекстом», эдакой своеобразной артподготовкой из арсенала многих мастеров социальных единоборств. Вспомните-ка, что происходило в такой момент с вашей энергетикой? Обычно в подобных случаях теряется центрирование, энергия блокируется или, наоборот, вскипает, переполняет вас (раздражение, паника, оцепенение и пр.). А, значит, теряется управляемость жизненной силой.

## **Противостояние влиянию. Как мотивировать партнера на сотрудничество и преодолеть его защиту**

А теперь ответьте себе: читая эту книгу, вы хотели получить пару эффектных приемчиков, типа «поразить противника гипнотическим взглядом» или осадить хлестким словом, сделав его послушным агентом влияния? Или вы хотите изменить свои собственные модели реагирования в трудных ситуациях? Или готовы к серьезной системной работе над собой?

Скажу сразу: да, мы рассмотрели достаточно много эффективных техник воздействия и противодействия, но, не наработав внутренний стержень, не освоив основные способы реагирования на агрессию, вы не сможете успешно применить полученные знания. Это все равно что учиться айкидо, просматривая фильмы с участием Стивена Сигала.

Теперь мы рассмотрим, в чем же кроется секрет так называемого психологического айкидо. А для наглядности – техникам психологического воздействия мы подберем аналогии в боевом искусстве айкидо.

На переговорах люди удовлетворяют, помимо прочего, потребность в общении. Тот, кто избавляется от избыточной энергии, подавляет, разрушает психику партнеров (если его энергия негативная) или поддерживает, подпитывает (если она позитивная). Тот, кому не хватает энергии, начинает «вампитить», получая от партнеров недостающее количество энергии. Поэтому, если вы не хотите, чтобы вас подавляли или использовали, нужно научиться управлять своей энергией и энергией общения, защищаясь от психологических вампиров и доминаторов. Как это сделать? Давайте рассмотрим некоторые блоки авторской методики *айкидо-хо* (айкидо харизматичного общения), которая основана на принципах айкидо.



# **Как использовать энергию агрессии против нападающего – захват, блоки, перехват инициативы, уход с линии атаки. Аналогии данных приемов айкидо в переговорных процессах**

Цель *айкидо-хо* – не разрушение, а завоевание превосходства, не уничтожение противника, а победа над ним за счет уклонения – победа без борьбы, а также собственное самосовершенствование. Стратегия, основанная на айкидо, направлена на обеспечение защиты от неспровоцированной атаки со стороны конкурента. Важно научиться контролировать себя, дозировать свою силу, энергию. В результате противник будет нейтрализован, но без нанесения серьезного ущерба. При этом необходимо строго соблюдать этику отношений, согласно которой ваша позиция – позиция Добра, однако Добро все же должно быть с кулаками.

Техника айкидо основана на нескольких важных принципах: А теперь проиллюстрируем технику *айкидо-хо* в ситуации переговоров.



В данном варианте мы видели пример «трехходовки».

1. Уход с линии атаки.
2. Подстройка, контроль.

3. Перехват инициативы, поиск компромисса на равных (в отличие от третьей тактики, когда компромисс достигается ценой односторонних уступок).

Алгоритм этого приема следующий.

Агрессор наносит удар, навязывая жесткий формат. Первый шаг – выражение согласия, понимания, что во многом лишает смысла атаку клиента. Удар нанесен в пустоту. На втором шаге – подстройка, перенаправление силы удара в нужном направлении. И затем, когда энергия удара выхолощена, начинается встречная контратака, но уже в формате манипуляции.

А еще в *айкидо-хо* есть серия приемов «Не ждали!». Это так называемые неадекватные реакции, разрывающие ролевой шаблон. Вы реагируете на выпад совсем не так, как ожидает нападающий. Например, вам издевательским тоном сообщают, что вы – ничтожество (дурак/идиот/подлец и пр.), желая спровоцировать вас на контратаку и втравить в «разборки», снизить вашу энергетику. Вы же в ответ, мило улыбнувшись, душевно произносите: «И ты будь счастлив!» Обычно такая реакция повергает оппонента в шок, и, как рассказывали мне участники тре-

нингов, которым я даю подобные домашние задания, нередко «обидчик» чувствует себя дураком, а то и виноватым, и начинает просить прощения.

Для наглядности сопоставления, пожалуй, проиллюстрирую технику *айкидо-хо* одной из техник *айкидо есинкан*. Итак, я в стойке *камаэ* ожидаю нападения (см. вклейку, рис. 4). Агрессор наносит удар. Я ухожу с линии атаки и перенаправляю его удар в пустоту (см. вклейку, рис. 5,6). Здесь можно было бы попробовать пообщаться «нормально», но если нападающий переполнен негативной энергией, я продолжаю технику (см. вклейку, рис. 7, 8). Сила удара погашена, и теперь-то можно было бы пообщаться «без рук». Но агрессор явно не настроен на конструктивный разговор. Тогда я создаю встречную энергетическую волну и применяю бросок – контратаку (см. вклейку, рис. 9, 10, 11).

Давайте рассмотрим возможные тактические схемы в переговорах – нападение и реагирование. **1. Контратака.** Самая невыгодная тактика, при которой обе стороны теряют энергию и входят в воронку разрушения.

■ ■ ■

**2. Уход (бегство).** Если ваша энергетика, а значит, и позиция в ситуации слабее – срочно выходите из нее, используя любой повод!

■ ■ ■

**3. Компромисс (уступка).** Когда вы не хотите идти на конфликт, потому что миролюбивы или конфликт вам пока невыгоден, применяется тактика компромисса или уступок.

■ ■ ■

**4. Отстройка** – одна из самых эффективных и неконфликтных тактик. Выражается она в молчаливом слушании или произнесении общих, неопределенных фраз, без вступления в дискуссию по существу. Но к отстройке нужно подготовить свой дух. Эта тактика хороша, если вы уже наработали умение смирять свой гнев и гордыню.

■ ■ ■

**5. Манипуляция.** Здесь важно отметить эффективность смещения энергетического центра и смысловых акцентов, демонстрацию псевдослабости, афиширование псевдосилы, что сбивает с толку нападающего и направляет его энергетический удар в специально подготовленное вами место. Давайте вспомним сказку «Гуси-лебеди», когда Иванушка «уговорил» бабу Ягу залезть в печь, или Кота в сапогах, который съел Людоеда, превратившегося в мышку. Хочу обратить ваше внимание, что техника манипуляции нередко используется и в айкидо переговоров. Разница в том, какая преследуется цель и каким оказывается результат: односторонний выигрыш или предоставление шанса другому также соблюсти свои интересы. Порой грань между этими ситуациями едва уловима, но все же направленность отношения к партнеру всегда чувствуется и осознается.

■ ■ ■

**6. Айкидо-хо (круговые маневры).** Тактика, которая приводит к обоюдному выигрышу.

...

## Глава 6 Основы стресс-менеджмента

Все написанное выше было бы неполным без одного очень важного раздела. Ведь переговоры даже для самого продвинутого переговорщика – это все равно стресс. А значит, пришло время приступить к изучению *стресс-менеджмента*.

Даже само слово «стресс» звучит как-то свистяще-устрашающе. Особенно в период кризиса, когда нестабильность окружающего мира усиливает неуверенность и тревожность внутри. И, наверное, каждый из нас относится не лучшим образом к этому распространенному в нашей жизни явлению.

Давайте проверим, действительно ли актуальна эта тема для вас.

Задумайтесь на секунду и ответьте, имеются ли у вас следующие симптомы:

- рассеянность и забывчивость:
- повышенная возбудимость;
- постоянная усталость и опустошенность:
- потеря чувства юмора;
- вы начали/возобновили курение или резко увеличили количество выкуриваемых сигарет (если курили):
- проблемы в сексе;

□ усилившееся пристрастие к алкогольным напиткам, наркотикам:

□ плохой сон;

□ плохой или, наоборот, «очень хороший» аппетит;

□ резкое прибавление или уменьшение веса;

□ болевые ощущения в области головы, спины, желудка;

□ длительное давящее ощущение в области грудной клетки или солнечного сплетения;

□ участившиеся конфликты с окружающими;

□ частое использование слов типа «боюсь», «кризис», «страшно», «напрягает», «достали», «устал» и т. п.

□ к счастливым и успешным вы стали испытывать «черную» зависть в несколько раз чаще, чем «белую»:

□ вы утратили радость от жизни.

Если вы обнаружили у себя более половины из перечисленных признаков, значит, данный раздел книги вам просто жизненно необходим.

Можно ли подружиться со своим стрессом? Можно ли превратить себя из добровольного или вынужденного заложника своих ощущений в освободителя, корректируя неприятное в приятное? Может ли быть полезным и важным то, чего меньше всего хочется, что вызывает страх? Можно ли управлять тем, что пока управляет вами?

В этом разделе вы найдете ответы на эти и другие вопросы – если будете читать внимательно и отвечать на вопросы. Сразу скажу, моя концепция управления стрессом имеет отличие от других систем в этой области.

В чем же секрет?

В том, что моя концепция является практическим пособием по теории энергетического притяжения. Она строится на принципе «подобное притягивает подобное». Конечно же, стресс является одним из спутников (нежеланных!) на пути к Цели. И конечно, стресс – это плата не только за успех, но и за НЕуспех. Впрочем, всегда лучше жалеть о сделанном, чем о НЕсделанном.

## **Незавершенность как источник стресса**

Тут необходимо дать краткое описание природы стресса. Далее мы попробуем проникнуть в него максимально глубоко и увидеть его взаимосвязь с другими явлениями и закономерностями.

Начнем с общепринятых определений стресса.

Итак.

**Стресс – это напряжение, дисбаланс, нарушение внутреннего покоя, размеренности, гармонии. Это ваша реакция на изменения внешней среды или внутреннего состояния – «приветов» вашего бессознательного.**

Напряжение от того, что вы не можете достичь какого-то запланированного результата. Достичь цели, что-то получить или что-то сберечь.

**СОХРАНИТЬ** и **ПРЕУМНОЖИТЬ** – вот две мегастратегии нашей жизни. Это касается как материальных, так и духовных ценностей, значимых для человека. И когда вы ощущаете угрозу или, наоборот, радость от изме-

нений, происходящих с вами или вокруг вас, вы испытываете стресс. А бывает, что и отсутствие желаемых изменений, застой, стагнация тоже приводят к стрессу. Я это называю угнетающей, безысходной стабильностью.

И для начала хочу спросить, стресс – это обязательно неприятные ощущения?

Стресс – это ощущения, отличные от обычных (если, конечно, вы в «обычном» состоянии спокойны и уравновешенны), и они могут быть как неприятными (что чаще), так и приятными. Но приятные ощущения, пожалуй, не требуют коррекции, поэтому давайте их просто испытывать и наслаждаться ими. А вот неприятными ощущениями мы займемся основательно.

## **Инструменты борьбы со стрессом**

В качестве инструмента, корректирующего стресс, мы будем использовать авторскую методику, позволяющую управлять своими состояниями, ощущениями, кодировать себя на эмоции, которые будут полезны и даже приятны в той или иной ситуации.

«Вроде кодирования, как от алкогольной зависимости?» – спросите вы. И я отвечу «да». Это кодирование от негативной эмоциональной зависимости. От зависимости, забирающей вашу энергию, разрушающей ваш организм и, по большому счету, вашу жизнь.

Если говорить о практическом использовании технологий, которые мною описаны, то принцип нашей работы будет состоять в том, чтобы научиться определять в дискомфортной ситуации причину стресса, которая является



нашим стресс-кодом, и с учетом этого делать перекодирование, то есть выстраивать корректирующий сценарий. А потом вживаться в «нужную роль», меняя обстоятельства в свою пользу, становясь хозяином собственной жизни.

«Хозяин жизни»... звучит как-то слишком серьезно и несколько пафосно, не правда ли? Но порой именно пафоса (в хорошем смысле этого слова) не хватает нам, чтобы полюбить себя, чтобы получить энергию, чтобы оценить собственное величие, значимость себя как Личности.

Я неспроста написал Личность с прописной буквы, потому что для многих восприятие себя как **личности**, **Личности** или **ЛИЧНОСТИ** – тест на самоощущение, на самооценку.

Кстати, вот мы и подошли к первому заданию.

■ ■ ■

Что ж, теперь вы знаете, какой вы, а значит, вам легче будет понять: кто вы и откуда. А куда мы будем двигаться, надеюсь, вы уже поняли. Если пока не понимаете, то поймете по ходу движения.

■ ■ ■

Какие эмоции и мысли вас посетили в этот момент? Подтверждение или сомнение, воодушевление или стыд, неловкость, расслабление или напряжение?

Обычно назвать себя Хозяином жизни сложно именно тому, кто считает себя недостойным иметь собствен-

ное мнение, недостойным уважения, недостойным счастья.

Чего же он достоин?

Как ни печально, слово «достоин» у таких людей бессознательно заменяется на «недостоин» и превращается в самоуничижительную установку. Такой человек слишком серьезно относится к своим проблемам и находит «серьезные» подтверждения тому, что единственное, чего он заслуживает в жизни, это стресс.

Кстати, одна из распространенных причин стрессов – именно наше «серьезное» отношение к жизни, к ее трудностям. Поэтому для придания «несерьезности» нашему «серьезному» разговору в этом разделе я буду время от времени вставлять в текст анекдоты и байки.

Итак, развитие мысли «Стань хозяином своей жизни» начнем с более простого – «Стань хозяином в доме».



Получается, что со стрессом нужно бороться «несерьезностью» отношения к проблемам, из-за которых он появляется?

И тут мы подошли к первому правилу. Со стрессом не нужно бороться. Стресс нужно поблагодарить!

За что же его благодарить? За те неприятные ощущения, которые он доставляет?

За его бдительность! Цель этого раздела, да и всей моей книги – научить вас понимать, почему вы чувствуете напряжение в состоянии, называемом «стресс», и как управлять тем, что вызвало и, наверняка, будет и в дальнейшем вызывать это напряжение. Ведь стресс – сигнал

о том, что у вас имеются непреодоленные препятствия, незавершенные дела, отношения, мысли. И наша задача – уловить эти сигналы и отреагировать на них.

Представьте, что вы едете в машине, и вдруг (или не вдруг?) на приборной панели загорелся датчик уровня масла. Нужно ли бороться с этим датчиком? Можно, конечно, отключить его, чтобы он вас не беспокоил. Можно раздражаться, поглядывая на его тревожное мигание. Можно, научившись техникам релаксации и медитации, не обращать на него внимания... Но ответственный водитель просто примет сигнал датчика к сведению и как можно быстрее дольет масло в двигатель во избежание более серьезных неприятностей.

Концепция навыков реагирования на стресс, которым мы обучимся в этой книге, – профилактико-корректирующая.

А насчет «борьбы» со стрессом «несерьезностью» вы совершенно правы! Если стресс – это напряжение, то наша задача – расслабиться, а один из лучших способов расслабления – улыбка и смех.

## **Определение причины стресса**

Наверное, всем хотелось бы определить какие-то универсальные причины стресса, чтобы их можно было устранять универсальными способами.

Увы, есть только универсальное название ощущений, возникающих после неблагоприятного для нас воз-

действия, и название это «стресс». А вот причины и характер проявлений – разные.

■ ■ ■

Чтобы управлять стрессом, нужно выявить его настоящую причину. У каждого стресс свой, со своими стимулами и реакциями. У одних на предстоящую сексуальную встречу реакция – радость, у других – страх. Одни мечтают прыгнуть, нырнуть, погонять. Другие боятся посмотреть вниз с высоты второго этажа...

Какими же, кроме несерьезного отношения, методиками можно справляться со стрессом?

Помимо методик «несерьезности» со стрессом хорошо справляться мудростью. Кстати, как вы думаете, какая разница между «серьезностью», «несерьезностью» и мудростью?..

■ ■ ■

Поскольку этот раздел – мини-пособие по управлению стрессом, то хочу обратить ваше внимание на стимулирующе-структурирующие вопросы. И я очень надеюсь, что вы, уважаемый читатель, будете ответственно к ним относиться и прилежно на них отвечать.



## Т а б л и ц а 5 . С т р е с с о р ы

Я испытываю стресс, когда...
...у меня...
...мне...
...Я...
...они...
...им...
...со мной...
...меня...
...у них...
...не могу...
...не хочу...
...не получаю...
...получаю...

## Важная функция настроения

На страницах этой книги я уже не раз приводил утверждение, что «подобное притягивает подобное». Не вдаваясь в детали закона всемирного притяжения (по которому нечто, обладающее большей массой, а соответственно, и большим количеством заключенной в этой массе энергии, притягивает к себе нечто, обладающее меньшей массой), могу сказать, что в социуме этот закон срабатывает также неотвратно, как и в материальной среде. Люди асоциальные группируются обычно с такими же людьми, имеющими схожие асоциальные ценности. Люди социально «здоровые» стараются общаться с таки-

ми же «правильными» индивидуумами. Единомышленники, единоверцы – все это результат обнаружения «своего», притяжения по убеждениям, идеям, целям.

А избегание, отторжение между людьми – результат того, что мы обнаружили «чужого».

■ ■ ■

Если считать, что стресс – результат энергетического воздействия социума, то наша задача – создать в себе положительно заряженную энергетическую массу (в сердце, в душе, в голове), которая должна быть настолько значимой, чтобы ее хватило на то, чтобы притягивать такую же положительную энергетику внешней среды. А отрицательно заряженная энергия должна отталкиваться или фильтроваться.

И поскольку сценарии нашей жизни вырабатывают поведенческие паттерны [4] , которые способствуют накоплению в нас либо положительной, либо отрицательной энергии, мы будем учиться корректировать свои жизненные сценарии таким образом, чтобы плюсы прирастали еще большими плюсами, а минусы блокировались или благополучно менялись на плюсы.

Если вы считаете, что у вас все получится, – вы получите то, чего хотите. Если вы считаете, что недостойны лучшего, то получите худшее.

...

# Анализ стрессогенного поведения

Значит, наличие или отсутствие стресса во многом зависит от нашего поведения?

Да, причем наше поведение не только причина, но и следствие стресса. Главное, уметь выявить стресс-код нашего поведения. Ведь если то, что и как вы делаете, неэффективно или вредно, значит, это нужно делать по-другому или не делать вовсе. Есть немало людей, регулярно с усердием и настойчивостью наступающих на одни и те же грабли.

А может, такие «грабли» нам нужны для тренировки или для разнообразия, ведь если на грабли наступают, значит, «это кому-нибудь нужно»?

Да, особенно если это удовлетворяет чью-то потребность в мазохизме. Иным хватает одного сильного удара, чтобы сделать правильные выводы из «травмирующей» нашу несчастную головушку ситуации. А другие будут упорно коллекционировать удары, считая их случайными или, наоборот, заслуженными... Но ведь сколько мусорное ведро не утрамбовывай, выносить его все равно придется. И лучше это сделать пораньше, пока ведро не начало источать зловонный запах.

Получается, что наступать на грабли – полезно... или все же бесполезно?

Кому-то – полезно, а кому-то – нет.

Когда мы выискиваем «грабли» и наступаем на них, чтобы доказать себе или кому-то, что мир – плох или плохи мы сами, тогда грабли являются целью нашего бытия. Когда мы осторожно обходим разложенные «грабли», то теряем драгоценный опыт. А вдруг очередные «грабли» научат нас чему-нибудь важному и полезному?

...

## Ответственность за себя

Перефразируя классика, хочу сделать следующее заявление: мы в ответе за стресс, который приручаем!

Зачем же надо приручать свой стресс? И как мы это делаем?

А зачем многие из нас заводят песика, кошечку, рыбок и прочую живность? Обычно это декларируется, как любовь к животным или средство от одиночества. Но! Появление рядом с человеком его хвостато-волосатого или чешуйчатого друга/подруги чревато созданием целого комплекса тревог и волнений, которые мы получаем как «побочный эффект». Виним ли мы братьев наших меньших за то, что сделали их своими питомцами, спутниками, несмотря на все издержки «приручения»? Зато как приятно осознавать, что ты управляешь чьей-то жизнью или имеешь рядом того, кто безоговорочно принимает тебя...

Так и наше вхождение в новую ситуацию, общение с новыми людьми таит в себе потенциальную опасность обретения стресса. И пока человек, приходящий в нашу жизнь, его мысли и чувства нами не познаны, мы не ощу-



щаем свой контроль над происходящим, а, значит, не застрахованы от «сюрпризов».



Но и здесь все не так просто: для кого-то стресс – это отсутствие контроля, ощущение беспомощности и неуправляемости процессом, а для кого-то – наделение (нежеланное) контролем и, соответственно, ответственностью за происходящее. Иногда стресс еще не проявился, а мы уже заранее назначаем «крайних», отвечающих за возможные «неправильные» последствия, тем самым иницилируя и приближая сам стресс.

Однако часто жизнь складывается не так, как мы хотим. Получается, что мы всегда должны готовиться к тому, что нас ждет стресс на новом витке нашего пути и даже на «остановках»?

Как говорят, «волков бояться – в лес не ходить», «кто не рискует, тот не пьет шампанское». Мы должны жить... впрочем, слово «должны» не совсем правильное. Ничего никому мы не должны. Просто нужно отдаться своим чувствам, мыслям. Знать, чего вы хотите, к чему стремитесь. Уметь брать на себя ответственность только за то, что зависит или зависело от вас. И тогда не придется искать виновных в ваших стрессах, ведь все в ваших руках, в том числе и стресс, перед которым все – равны.

...

# Внешние стрессоры и выработка защитных механизмов

И все же взятие на себя ответственности за свой стресс спасает не всегда. Ведь у каждого, наверное, есть в окружении люди, которые «помогают» нам не забывать о том, что такое стресс, и не дают расслабиться.

Практически у всех находятся враги, которые просто обязаны делать все, чтобы «жизнь медом не казалась». Хотя врагов в действительности полезней считать учителями, дающими уроки жизни.

А ведь есть еще и стрессогенные друзья. И с ними все сложнее. Их «благовидная роль» порой незаметна. Но в итоге человек после общения с ними оказывается в состоянии стресса. Такие друзья «щедро делятся» с нами своим негативом. Они высасывают нашу энергию, оставляя внутри пустоту, заставляют вспоминать о том, чего помнить не хотелось бы.

И как быть в таких случаях?

Нужно создать свой антистрессовый панцирь, состоящий из **самопринятия** , **самоуважения** и **самодостаточности** .

Нужно выявить в своем окружении стрессогенных личностей и – отпустить их из своей жизни.

...

# Стрессогенные установки

Как и зачем «зачищать» свое окружение – понятно. Но что делать со своими мыслями и желаниями, которые приводят к стрессам?

В основе наших мыслей, желаний и действий, вызываемых стрессами (а иногда и вызывающих стресс), лежат установки и убеждения.

Поскольку эта тема достаточно важная, давайте рассмотрим этот вопрос более подробно и структурированно.

Итак, убеждения – это тесно взаимосвязанные обобщения относительно:

- 1) Причинно-следственной связи;
- 2) Значения;
- 3) Границ (ограничений):
  - окружающего мира;
  - нашего поведения;
  - наших возможностей;
  - нашей идентификации.

Убеждения бывают **мотивирующими** и **ограничивающими**. И, учитывая тематику книги, замечу, что стрессогенными являются и те, и другие. Но если мотивирующие убеждения можно считать энергетизирующими, побуждающими к развитию, то ограничивающие приводят к утрате энергии, энергетическому самоедству, пере-

воду нашего энергетического цикла на подпитывание и поддержание этого ограничивающего убеждения.

Ограничивающие убеждения сводятся к следующим видам.

□ **Бессмысленность.** Невозможно понять и оценить поступающую информацию о смысле, причине и цели. «Не знаю, ДЛЯ ЧЕГО!» (блокировка мотивации) «Зачем все это? Какой в этом смысл?»

□ **Безнадежность.** Желанная цель недостижима вне зависимости от возможностей: «Это невозможно!» (блокировка действий). «Не знаю КАК!», «Не верю, что это в принципе возможно!», «Что бы я ни делал, все равно...», «Я хочу невозможного», «Это не в моей власти», «Я жертва».

□ **Беспомощность.** Желанная цель достижима, но нет способности достичь ее. «Знаю КАК, но не смогу!» (блокировка навыков и способностей). «Может это и возможно, но не с моими талантами», «Кто угодно, кроме меня, может достичь этой цели», «Я слишком плох или немогущен для того, чтобы добиться желаемого».

□ **Никчемность.** Недостойность желанной цели из-за собственных качеств, «плохого» поведения в прошлом. «Знаю КАК, но недостоин!» (занижение самооидентификации). «Это возможно, я на это способен, но я пустышка, лишний человек», «Я никому не нужен», «Я недостоин счастья и здоровья», «Со мной что-то в корне неправильно, и я заслуживаю презрение, боль и муки, которые испытываю».

Отсутствие ожидания результата приводит к безнадежности, человек сдаётся, наступает апатия.

Отсутствие ожидания самоэффективности приводит к неадекватности, беспомощности.

А если возникает никчемность – это значит, наступила полная негативная самоидентификация: «Я – никто, я не заслуживаю успеха, счастья! Если я получу то, чего хочу, я потеряю что-то более важное, потом случится что-то ужасное!»

...

## Изменение негативных установок

А можно ли менять ограничивающие убеждения, улучшать их и как это сделать?

Конечно можно! Ведь все в наших руках. В каждом негативе заложены зерна позитива. Измените установку, себя, свою оценку ситуации – и вы измените свои психоэмоциональные реакции. Превратите ограниченность убеждения в безграничность. И откроетесь миру, впитывая его неиссякаемую энергию.

**Безнадежность** корректируется надеждой на достижение желаемого состояния, подстройкой к желаемому будущему.

**Беспомощность** требует действий по созданию уверенности в своих силах, приобретения новых навыков, знаний.

**Бессмысленность** пробуждает поиск смысла ближайших или долгосрочных действий.

**Никчемность** заставляет вырабатывать чувство собственной необходимости и значимости.

Давайте рассмотрим табл. 6, в которой структурированы реакции основных психотипов.

Есть несколько распространенных негативных установок.

Например, установка ВИНЫ внутренне озвучивается как «мое благополучие, мой комфорт/успех незаслужен, ведь кому-то плохо, а я мало пострадал/потрудился».

Установка на СТРАДАНИЕ часто до конца не осознается, но выглядит примерно так: «я – страдаю, но при этом получаю психологическую выгоду, вызывая сочувствие, жалость, возвышаюсь в своих глазах или в глазах окружающих или, наоборот, мучаюсь, как все».

**Таблица 6. Основные психотипы**

Психотипическая реальность	Чувствуют ли они...	Проблема
Логика	Беспомощность Бессилие	Тупик Препятствие
Сенсорика	Бессмысленность Беспельность	Смятение Замешательство
Этика	Бессмысленность Незначительность	Нечестность Несправедливость Предвзятость
Интуиция	Безнадежность Бесполезность	Скука «Ни одной идеи»

Установки можно разделить на два вида: Какая из этих установок ваша – выберите сами.



А каковы способы изменения ограничивающих убеждений?

Существует алгоритм позитивных изменений, состоящий из пяти этапов:

1. Определение и осознание в негативных состояниях собственных скрытых позитивных намерений.

2. Определение каждого невысказанного или неосознанного допущения или предположения, лежащего в основе убеждения.

3. Расширение восприятия связанных с убеждением причинно-следственных связей или «комплексных эквивалентов».

4. Получение информации о том, «как это сделать», и создание альтернативных вариантов осуществления позитивного намерения или новой цели для ограничивающего убеждения, если варианты не устраивают.

5. Прояснение или обновление значимых, важных взаимоотношений, которые формулируют ваше чувство собственной миссии и значимости, и получение позитивной поддержки на уровне собственной идентификации.

Например, мой клиент Игорь, будучи довольно успешным финансовым топ-менеджером, стал испытывать сильное нежелание продолжать заниматься бизнесом. Утром он заставлял себя ехать на работу «как на каторгу», вечером старался побыстрее уехать оттуда. А в течение дня чувствовал себя жертвой, «вынужденной смириться с обстоятельствами», «каторжанином, обреченно тянущим ляжку». Когда мы стали разбираться с причинами этого состояния, то выяснили, что «единственным просветом» в его работе были моменты, когда он по поручению руководства писал статьи в деловые издания и давал комментарии о состоянии рынка.

Я предположил, что, возможно, ему больше подойдет не занятие менеджментом, а исследования, аналитика. Он согласился, что это ему интереснее, но он не знает, как сменить род деятельности – слишком много обязательств, работа менеджером привычнее и прибыльнее, тем более что он уже как-то пытался это сделать, но у него ничего не получилось...

Мы определили его скрытое позитивное намерение: «перемены – это риск, они могут ухудшить мое положение, поэтому пусть все будет, как есть». Допущения и предположения основывались на негативном опыте и неверии в себя. Причинно-следственные связи были таковы: «если уходишь с привычного пути, то можешь остаться на обочине».

И тогда мы приступили к четвертому этапу изменений его ограничивающей установки. Мы нашли альтернативы и «запасные аэродромы» на случай неудачи его новой попытки найти работу, приносящую удовольствие и самореализацию. Это придало ему уверенности. Появилась готовность к риску. Он поверил в себя, в свои способности. И когда он прочувствовал собственную готовность к изменениям, «внешняя среда» отреагировала на это сразу несколькими выгодными и интересными предложениями. Сейчас он является партнером в консалтинговой компании, а его статьи и комментарии охотно публикуют ведущие деловые издания.

Есть еще один способ изменения ограничивающих убеждений – коррекция вашей ролевой идентичности, изменение которой и приводит к замене убеждений. Ведь в каждой роли имеется набор установок, в которых и отражаются убеждения. И когда ваша роль меняется, вслед за этим проявляются новые иррациональные идеи и, со-



ответственно, исчезают старые, составляющие то или иное убеждение.

Именно этот принцип положен в основу авторской модели СЭК (сценарно-энергетического кодирования).

Например, мне нередко приходится корректировать у клиента не устраивающую его роль Славного малого, который хочет всем понравиться, угодить, завоевать любовь отзывчивостью и добродушием. Что в итоге приводит к восприятию его «слабаком», «тряпкой» и прочими нелицеприятными характеристиками. Так вот, обычно «Славного малого» желают переместить на роль Героя, у которого другие установки: побеждать, лидировать, завоевывать авторитет смелостью, волей, силой духа...

Замечу, что работа с убеждениями нередко напоминает замкнутый круг: не приняв новую роль, человек не может принять новые убеждения, однако новые убеждения не появятся, пока человек ощущает себя в старой роли.

Распространенная ошибка тех, кто решается сменить (естественно, в лучшую сторону!) свою идентификацию, а значит и социальную роль, в том, что такое решение реализуется лишь наполовину. Мы логически просчитываем все выгоды и преимущества новой роли и даже представляем, как должны действовать. Но! Мы не принимаем эту роль. Не впускаем ее в сердце, в душу. Мы не умеем, не хотим или не знаем способов вживания в новое состояние. Мы не доверяем своему «нутру».

■ ■ ■

Но если ваша мотивация «не ХОЧУ, а ДОЛЖЕН стать другим», то часто весь энергетический заряд проходит

мимо желаний личности и уходит в долг, в дань социуму. Этот процесс напоминает наполнение дырявого сосуда, где в качестве прорехи – тот самый долг, обязательства. Хотя иногда долг настолько увлекает человека, что становится желанием. И вот тогда это становится сильнейшей мотивацией, но, увы, это скорее исключение, чем правило.

Для тренировки ролевой гибкости я нередко использую упражнение Дэвида Молдена [5] :

■ ■ ■

В этом упражнении вы можете выработать несколько новых названий для каждой из ваших ролей (идентичностей). Напишите эти названия с правой стороны табл. 7 напротив традиционных названий ролей. Проверьте эффективность этого упражнения. Если благодаря ему вы задумаетесь о своем восприятии ваших ролей – это хороший признак.

***Таблица 7. Названия идентичностей***

	Традиционные названия ролей	Более полезные названия ролей
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		

Как успехи? Вам удалось выработать несколько названий, которые могут быть полезнее традиционных? Расширили ли вы масштаб своей профессиональной роли? Сейчас вы определили названия ролей, которые мо-

гут предполагать другие, новые возможности поведения и будут способствовать большей ролевой гибкости. Вот некоторые из названий, к которым вы, возможно, пришли: ставящий вопросы, аналитик, новатор, указатель направления, специалист по развитию, исследователь, сборщик информации, нянька, наставник, дедушка, распространитель знаний. Да, вы можете создать себе какую угодно тождественность как первоначальный способ достижения результатов, обычно приписываемых выбранной вами роли. Но вместе с тем примите еще несколько советов.



Обеспечьте гармонию ваших новых ролей с окружающими вас людьми, с самим собой и своими близкими.

Решение о принятии новых ролей – только начало. Продвижение может быть ограниченным, если не приняты ценности и убеждения для воспитания новой роли и пока не приобретены новые умения, необходимые для достижения результатов. Изменения роли могут побудить вас мыслить и действовать иначе – а для получения результатов при новом поведении нужны новые знания и способности.

Ну и в завершение этой темы приведу схему убеждения:



Рис. 3. Схема убеждения

## Коррекция установок других людей

А можем ли мы воздействовать на установки других людей относительно нас?

Конечно, вы можете успешно воздействовать на убеждения ваших партнеров по общению с целью изменить отношение к себе и к ситуации. А это, в свою очередь, может способствовать уменьшению вашего стресса.

Главное – обладать приемами эффективного воздействия на тех, кто вызывает у вас стресс своим «неправильным» к вам отношением.

...

А теперь несколько психологических приемов, позволяющих скрыто воздействовать на других через косвенное изменение их установок, позиций.

**Заикленные аргументы.**

« – Тебе одно яблоко, а мне – два. – А почему тебе два? – Потому что я главнее. – А почему это ты главнее? – Потому что у меня два яблока!»

### **Изменение ключевых слов в разных частях.**

«Ограничение свободы слова принесет обществу пользу, потому что в интересах общества установить определенные границы самовыражения».

### **Ссылка на самого себя и самоподтверждение.**

«Он контролирует нас, потому что мы должны ему подчиняться».

«Я контролирую вас, потому что я руковожу процессом».

А вот еще из забытого классика: «Учение Маркса всесильно потому, что оно верно».

### **Двойная связь.**

«Я всегда говорю неправду. Это утверждение неверно!»

Если это утверждение – верно, значит оно неверно; если оно неверно, значит оно верно.

### **Подтверждение на одном уровне отрицает другой уровень.**

«Если ты можешь все, то сможешь ли ты сделать то, чего ты не сможешь сделать?»

### **Примени к самому себе.**

« – Обобщения вредны, потому что они неконкретны! – А ты уверен, что прав, делая это обобщение?»

Общее правило коррекции установок тех, с кем вы общаетесь – определение сильных и слабых сторон этих

людей и гибкость в реагировании на их действия. И, самое главное, – это открытое признание их достоинств и того, что они сами распоряжаются своими мыслями и действиями. Ну, а кто на самом деле управляет ситуацией, мы лучше умолчим, не правда ли?..

...

## Манипуляции и стресс

Бывает ли у вас стресс, причины которого вы никак не можете понять? Вроде бы все нормально, общались с неплохим человеком, но ощущение от общения остается не самое лучшее – дискомфорт...

Такие ощущения обычно появляются, если вы стали жертвой манипулятора, игрока. Давайте подробнее поговорим о ролевых играх и стратегиях в нашей жизни.

«Что наша жизнь? – игра!» Нет смысла спорить с классиком. Ведь и в самом деле, каждая ситуация, в которой мы участвуем, – это эпизод в глобальном мировом действе. Действе многомерном – от локальных межличностных контактов до международных отношений. Действе интерактивном – еще минуту назад вы были зрителем, а теперь уже сами играете, вовсю участвуете в происходящем. Действе синтетическом – используются все жанры, от комедии до трагедии.

Впрочем, каждый старается выбрать более близкий и удобный для себя жанр, контекст и характер действий: кому-то приходится ломать комедию или вызывать слезы умиления, жалости, обходя конфликты и трудности. А другие, наоборот, все драматизируют и сами жаждут экс-

тремальности, борьбы, преодоления этих самых трудностей. «Каждому – свое».

Какая кому роль предназначена – обычно известно, но не всегда роли устраивают игроков. А кого роль не устраивает, тот либо ищет для себя другую, либо из актеров пытается переквалифицироваться в режиссеры, а лучше – в сценаристы, чтобы изменить сюжет в свою пользу. Также хорошо быть всего лишь зрителем и смотреть на происходящее со стороны!

Получается, деться нам некуда: хочешь, не хочешь, можешь, не можешь – играй... А вот насколько успешно мы будем играть свои роли, а значит, и реагировать на устраивающие или не устраивающие обстоятельства, как правило, зависит от... Здесь я, пожалуй, прервусь. Зачем?

Ну, конечно же, для создания интриги.

■ ■ ■

Вы, наверное, заметили, что вопросов в данном разделе книги значительно больше, чем ответов. Почему? Потому что я уверен, что вы найдете их самостоятельно по ходу освоения текста. Как вы узнаете, что нашли ответы? У вас появится ощущение озарения, а потом облегчения, расслабления и удовольствия. По моим подсчетам, это ощущение должно появиться у вас не менее 33 раз!..

А пока давайте поговорим про жизненные стратегии.

При всей сложности наших действий все они сводятся к тому, чтобы либо что-то получить от жизни, либо отстоять имеющееся, включая здоровье и, собственно, жизнь. Когда вы чувствуете в себе силы, знаете, как действовать, и уверены в своей победе, вы вступаете в от-

крытую борьбу с тем (или с теми), кто (или что) противоречит вашим интересам. Но как быть, когда уверенности в выигрышном для вас исходе поединка нет? Что же тогда – отступить, подчиниться, сдаться? И оправдаться «силой сложившихся обстоятельств», желанием «быть выше этого», стремлением «поберечь нервы»? Ну, кто как умеет отговаривать себя, кто как вынужден и кому как нравится.

В таких случаях нужно спросить себя: «Зачем мне это нужно? Ради чего я это делаю? Помогает ли это достижению значимого, или это искусственные декорации, мишура, дань внешним условностям, которые на поверку оказываются пустышками?»



Каждый из нас в той или иной ситуации считает себя или ее хозяином, или гостем. И, в зависимости от этого, для достижения своих целей прибегает либо к прямым, либо к скрытым способам воздействия или противодействия препятствиям.

Иногда мы действуем жестко и играем роль диктатора, иногда мягко... Одним из эффективных способов «мягкого» достижения своих целей является манипуляция. С одной стороны, манипуляция – защита от самодурства и перегибов тех, кто выше и сильнее вредного и подлого нрава тех, кто рядом. С другой стороны, никакое эффективное управление невозможно без использования манипуляций. Как известно, сильное или продолжительное давление в итоге приводит либо к поломке, либо к «сопротивлению материала».



Таким образом, плохо это или хорошо, но в каждом из нас наличествует и Диктатор, и Манипулятор, впрочем, так же как и Жертва. Время от времени в силу обстоятельств или внутренних процессов та или иная часть активизируется и начинает действовать, противодействовать, а то и бездействовать, смиренно уступая свои позиции.

И поскольку в каждой ситуации мы стараемся разделить или разделиться на «чистых» или «нечистых», на «хороших» или «плохих», начнем, пожалуй, с подробного изучения того, что же собой представляют действующие лица ролевых игр.

Помните, как в детской считалочке каждому назначалась его роль: «царь, царевич, король, королевич, сапожник, портной...» Конечно, лучше быть первым, чем последним. Царю по определению проще воздействовать на портного. Поэтому его воздействие, как правило, – прямое, открытое. Но портной тоже человек, тоже личность. И чем больше он ощущает себя личностью, тем наименее комфортно он будет чувствовать себя в ситуации одностороннего воздействия, в качестве Жертвы.

*Очень много лиц и граждан*

*Брызжет по планете,*

*Каждый личность, но не  
каждый*

*Пользуется этим.*

*И. Губерман*

Что делать портному, как ему перешагнуть социальные сценарные предписания, по которым он должен безучастно и покорно играть роль слуги с единственным интересом – угодить хозяину? А если портной – человек

гордый, талантливый и изобретательный, которого унижает зависимое и униженное положение?

Выход есть. Конечно же, портному приходится становиться Манипулятором. Помните сказку про голого короля? Это довольно показательный пример многоходовой и многоуровневой манипуляции. Одно из многих условий успешной манипуляции в том, что Манипулятор должен быть креативнее прямолинейного Диктатора, который из-за отсутствия гибкости и адаптивности проигрывает и, сам того не подозревая, перемещается в категорию Жертвы.

Почему?

Манипулятор готов встраиваться в навязываемую Диктатором роль, демонстрируя пристройку снизу. Но поскольку он тоньше чувствует психологические особенности Диктатора-Жертвы, хорошо ориентируется в системе ее (или его?) убеждений и ценностей, это позволяет, усыпив бдительность, в дальнейшем скрыто управлять ее/его мотивами и поведением. Манипуляторы, как правило, хорошо представляют, кто перед ними, его интересы, сильные и слабые стороны.

И стресс может быть как целью, так и «побочным эффектом» внедрения в вас чьих-то установок. А ваше дело – выявлять и правильно реагировать на них.

...

# Как развивается стресс.

## Стадии

Можно ли проследить стадии стресса?

Более детально о стадиях и природе стресса мы поговорим в главе «Стресс-код». Но вкратце стресс-реакции можно разделить на три стадии.

**Первая** – стресс ожидания или предстартовая лихорадка: появление тревоги, предчувствия чего-то нехорошего, ошибки, которая может совершиться, или дурных последствий от уже совершенной ошибки. Ваша психика мобилизует все функциональные системы и резервы. Главная опасность этой стадии в том, что растроченная энергия и потеря сил неадекватна причинам, на которые возникает эта реакция. Еще это можно назвать эффектом «выгорания»

**Вторая** – подстройка, приспособление к будущему испытанию, ситуации препятствия и активное преодоление, сопротивление трудностям, но чаще пассивное принятие того, что нельзя изменить. Обычно организм имеет способность адаптироваться к любой ситуации, даже очень неприятной.

**Третья** – истощение, нервы напряжены, как струна, силы на исходе, энергетика истощена, растрочена на ожидание и приспособление. Чаще всего в такой ситуации случается так называемый нервный срыв. И все это

может привести к депрессиям и неврозам или возникновению целого букета психосоматических заболеваний.

Наш организм – это цепочка жизненного цикла, который поддерживается различными органами, частями нашего тела. И если стресс натягивает эту цепочку, от длительного натяжения одно из ее звеньев обязательно рвется. Это и есть слабое звено: у кого сердце, у кого сосуды, у кого еще что-то...

## **У страха глаза велики...**

Когда я прорабатываю с клиентами блоки, которые закрепощают их, например, во время того же публичного выступления, то всегда рекомендую выявить участок в теле, дающий импульсы дискомфорта, и максимально напрячь его, а потом резко расслабить. Как правило, это помогает прочувствовать и снять напряжение, контролировать свое тело и поведение.

Этот прием срабатывает и по отношению к любым нашим стрессам. Ведь стрессы, как мы уже выяснили, это сигналы о неблагополучии в нас или вокруг нас. Значит, надо выявить его (неблагополучие) и НАПРЯЧЬ – довести ситуацию, вызывающую переживания, до негативного абсурда, до кризиса.

■ ■ ■

Нельзя равнодушно игнорировать сигналы тревоги, но и ввергать себя в панику по каждому поводу – тоже перебор. Всегда ищите золотую середину между страхом и уверенностью.

Страх – реакция на опасность. И худшее, что можно сделать в ситуации опасности – спрятать голову в песок или зажмуриться. Страху нужно смотреть в лицо!

Для чего?

Для того чтобы увидеть, из чего же сделан ваш страх. И когда вы пристально всмотритесь в него, то на поверку не найдете чего-то сверхъестественного, а иногда увидите раздутый пузырь – большой, но неопасный. И если найдете смелость проткнуть его, он лопнет. Очень часто страшит именно неизвестность, которая по мере узнавания становится обыденностью – понятной и предсказуемой.

...

...

## **Стресс – дело добровольное**

Не могу сказать, что у меня самого стрессов не бывает. Конечно же, как и всякий человек, я тревожусь по поводу своих незавершенных или неначатых дел. (Кстати, неначатое дело можно считать незавершенным, ведь даже если вы только подумали что-то осуществить, то вы уже начали это – в мыслях, в разговорах. Осталось теперь приступить к действиям, чтобы завершить процесс.) И у меня «незавершенка» тоже вызывает напряжение. Но я уже приучил себя автоматически отлавливать зажимы в теле, в мыслях и классифицировать их, выявляя причину. Когда знаешь, «откуда ноги растут», тогда

проще приделать эти самые «ноги» стрессу и – отпустить, отправить его восвояси.

А все-таки, есть ли какое-то универсальное средство по недопущению стрессов?

Есть.

Это средство, а вернее, состояние, можно назвать «пофигизм» – когда ничего не ценишь, ни о чем не жалеешь, ничего не желаешь и не имеешь.

Помните, как в песенке из фильма Э. Рязанова «Ирония судьбы, Или с легким паром...»:

*Если у вас нету дома,  
Пожары ему не страшны.  
И жена не уйдет к другому,  
Если у вас нет жены.  
Если у вас нет собаки,  
Ее не отравит сосед.  
И с другом не будет драки,  
Если у вас друга нет.  
Если у вас нету тети,  
То вам ее не потерять.  
И если вы не живете,  
То вам и не умирать.  
Оркестр гремит басами,  
Трубач выдувает медь.  
Думайте сами, решайте сами,  
Иметь или не иметь.*

Но! Даже желание ничего не желать это все-таки – желание!

А значит, его неисполнение чревато стрессом, как это ни парадоксально.

## **Живу для себя или для других?**

Наше воспитание построено на установке «Ты должен соответствовать ожиданиям общества, его нормам и правилам. Иначе будешь наказан!»

К чему это приводит?

К тому, что примерно 80% стрессов спровоцировано неосознанным страхом вызвать осуждение окружающих. Оглядка на мнение пресловутой «княгини Марьи Алексеевны» и иже с нею.

Мы постоянно вынуждены кому-то что-то доказывать, тем самым развивая собственную зависимость от одобрения или неодобрения наших действий окружающими.

...

Почему мы так часто считаемся с мнением других, правильно ли это?

А судьи кто? Кто такие ОНИ, с чьим мнением мы должны считаться?

ОНИ порой напоминают зеркало: отражающее нас иногда искаженно, иногда до боли правдиво. Порой напоминают – засасывающее болото. Порой грабли или ду-

бинку, наказывающую нас за глупость и ошибки. А иногда это укутывающее и защищающее от невзгод огромное теплое одеяло...

Почему же мы так часто считаемся с мнением общества?

Один, ранее часто, а ныне редко упоминающийся, классик как-то заметил, что жить в обществе и быть свободным от общества – нельзя.

Другой вопрос, в какой степени мы должны считаться с чьим-то мнением. И если оперировать терминами *гештальт-психологии* [6], то насколько фигура должна считаться с фоном, соответствует ли фон фигуре, готов ли фон воспринимать себя фоном, а не фигурами, и тот ли это фон, который нужен фигуре? Ведь говорить нужно тогда, когда есть уверенность, что тебя не только будут слушать, но и услышат, а, услышав, сделают нужные выводы, совершат правильные, нужные поступки.

И еще. Часто нас воспринимают с предубеждением. То есть по поводу нас (как, впрочем, и любого другого человека) может быть сформировано мнение-штамп, которое основывается на косвенных признаках, интерпретациях и зачисляет нас в ту или иную категорию. И тогда задача общения с другими людьми сводится к тому, чтобы подтвердить «правильные» и опровергнуть «неправильные» установки по отношению к нам. А иногда и по отношению к миру, правда, это уже задача для «миссионеров». Но готовы ли мы или другие к восприятию истины?



...

...

## **Фильтруйте свой стресс**

Можно ли поставить непробиваемую защиту от стресса?

Можно. Нужно просто прекратить общение с внешним миром. И с самим собой. С собственными мыслями, вызывающими беспокойство. Превратиться в «овощ»... Я видел такие «овощи» в психиатрических клиниках, где они лежали, накачанные антидепрессантами и прочими успокаивающе-нейтрализующими препаратами.

Но все же мы можем защищаться и... фильтровать свой стресс. Потому давайте выясним, что же это такое – фильтры нашего восприятия.

Какова обычно роль фильтра?

В зависимости от настроек фильтр пропускает одно и задерживает другое. Психологический фильтр должен впускать в нас нужное и полезное, блокируя при этом вредное и бесполезное. Но это в идеале. В реальности же в нас входит многое из того, что следовало бы оставить вовне.

Наш фильтр настраивается критериями восприятия. Часто это дилемма: вредно – полезно, правильно – неправильно, приятно – неприятно. Если даже мы руководствуемся критерием правильности, то и здесь многое зависит от ситуации. То, что верно в одном случае, может быть неверно в другом. То, что правильно для одной си-

туации, не обязательно правильно для другой. При малейшей попытке разобраться во всем этом начинает «ехать крыша».

Критерии восприятия срабатывают только применительно к тому, что вы в состоянии осознать. Однако большая часть информации входит в вас неконтролируемо. И как же быть, что делать с этой неконтролируемой, в большинстве своем негативной информацией, которая может повредить вам, создать опасность?

Лично я часто советую своим клиентам и сам стараюсь придерживаться следующего: все, что не убивает нас, делает нас сильнее и мудрее, но с оговоркой – если не лишает нас веры в себя.

...

## Обобщающий стресс

Правильно настроенные психологические фильтры при всем своем несовершенстве здорово облегчают нашу жизнь, нейтрализуя многие негативные послания недружественного нам окружения. Но помимо них, существуют и НЕправильно настроенные фильтры, которые, наоборот, усугубляют ситуацию, блокируют позитив и впускают в нас «троянских коней», наполненных зернами стресса. Поэтому давайте рассмотрим их повнимательнее.

Такие НЕправильные (как, впрочем, и правильные) фильтры делятся на три вида:

- обобщение;
- исключение:

- искажение.

Начнем с обобщения. Когда неприятный человек или ситуация производят на нас сильное впечатление, да еще периодически повторяющееся, мы нередко обобщаем это и ждем от подобных людей или ситуаций только неприятностей. Вспомним известные утверждения: «все мужики – сво...», «все бабы – ...», ну, в общем, понятно, кто, и т. д. Часто неудачный опыт прошлого переносится на аналогичные ситуации в настоящем, парализуя и тревожа нас, вызывая иррациональное ожидание проблем в будущем.

Порой мне приходится работать с клиентами, испытывающими укоренившийся страх публичного выступления только потому, что когда-то они потерпели фиаско, сказав неудачный тост или сделав провальный доклад.

И как лучше реагировать на такие обобщения?

Обобщение теряет свою силу, если вы начинаете углубляться в частности. Ведь не всегда ваше выступление на публике заканчивалось ехидными взглядами и издевательскими комментариями? Нужно всего лишь вспомнить и закрепить в своей эмоциональной памяти успешные случаи, например, ваш блестящий ответ на уроке или на экзамене, ваше признание любимому человеку и прочие факты, имеющие положительный эмоциональный заряд. А еще хорошо помогает отстройка от ситуации, позволяющая инвертировать этот фильтр негативного обобщения и посмотреть на ситуацию как бы со стороны. И тогда большое становится – маленьким, а серьезное – смешным.

...

## Исключающий стресс

Негативный фильтр исключения призван уберечь вашу психику от переизбытка новой информации. Но нередко происходит заикливание только на негативе, и тогда этот фильтр срабатывает так, что выделяется, вычленяется из ситуации самое яркое, вызвавшее негативную реакцию и опускается, не замечается другое, позитивное.

В хорошем правиле проявляется плохое исключение. Затем это исключение усиливается и само становится правилом. И в итоге вы получаете НЕправильное правило, когнитивно-эмоциональное бельмо в вашем взгляде на мир.

...

## Искажающий стресс

Фильтр искажения – это настройка на ваши домыслы, фантазии, интерпретации по поводу происходящего внутри или вокруг вас. Эдакий извращенный критерий истины. Это можно сравнить с кривым зеркалом или с цветными очками. И если позитивный фильтр – это розовые очки, то негативный – черные. Результат взгляда на мир через фильтры искажения – ощущение исключительно черной или белой полосы, наступившей в жизни.

...

И если белая полоса в черных очках становится в нашем восприятии серой, серая полоса – черной, то черная и вовсе делает нас слепыми. Ослепленными ощущением беспросветности. Впрочем, стресс может быть и от внезапного исчезновения очков, когда яркий свет ослепляет до боли в глазах.

А теперь притча об искажающих установках.

...

Вот такой хэппи-энд.

...

## **Стресс как результат неудачного выбора**

Можно ли считать, что фильтры восприятия «помогают» нам выбрать «свой» стресс?

Все, что происходит с вами в этой жизни – результат вашего выбора. Родину, родителей и время, как известно, не выбирают. Но выбор друзей, профессии, любимых, жизненных целей – это ваш собственный выбор.

Вы сами выбираете, идти ли по пути, полному опасностей и рисков, проверить себя, получить новые, острые ощущения, или свернуть на безопасную, наезженную колею и не напрягаться.



А теперь в табл. 9 в левый столбик выпишите аналогичные ситуации, которые НЕ вызывают стресс. А в правый столбик объяснение, почему эти ситуации НЕ вызывают стресс.

Например, вот как одна моя клиентка отреагировала на смерть родственника (возможно, с морально-нравственной точки зрения такая реакция – небесспорна), который был стрессором, и его смерть стала завершением Большого, непрерывного стресса:

Смерть родственника	Имел скверный нрав. Регулярно избивал жену и дочь. Был алкоголиком и лудоманом (игроманом). Поступал подло по отношению ко мне и другим. Разорил семью. Шантажировал меня
---------------------	---

**Таблица 9. Ситуации, не вызывающие стресс**

Что НЕ вызывает стресс?	Почему это НЕ вызывает стресс?

Существует так называемая шкала стрессов, по которой, например, потеря супруга оценивается в 100 баллов по 100-балльной шкале. Но поскольку все в этом мире относительно, то и шкала эта тоже относительна. Ведь если для любящего супруга смерть любимого, который был, может быть, смыслом существования – трагедия, то для супруга, который не испытывает теплых чувств к сво-

ей половине и давно живет в браке только из соображений долга, чувства вины или по привычке, смерть супруга – облегчение, а в некоторых случаях, как ни жестоко это звучит, и радость. Соответственно, по шкале стресса это будет иметь совсем другой показатель. То же относится и к смене места жительства, и к другим изменениям в жизни человека.

...

## **Стресс автомобилиста-нарушителя**

Есть множество людей, которые в силу характера или профессии вызывают у нас стресс, например те же «гаишники». Нередко едет человек по улице, на спидометре у него 60 км/час, ничего не нарушает, все в порядке: талон ТО, страховка, но как только он видит представителей ГИБДД, у него начинается стресс. А уж если его останавливают, стресс и вовсе становится жутким!.. Можно ли как-то влиять на эту ситуацию, научиться «правильно» общаться с ними?

«Правильно» общаться с «гаишниками» – просто. Многое здесь зависит от характера инспектора. «Вычислив» его, вы избавите себя от лишних проблем и стрессов, связанных с этим.

С точки зрения психологии, любой водитель и инспектор ГИБДД – участники постоянной ролевой игры: вы – «потенциальная жертва», он – «преследователь».



Тем не менее у автомобилиста есть немало шансов стать в этой игре победителем.

По возможности старайтесь избегать контактов с «преследователем». Нередко водителей останавливают для проверки лишь потому, что они при виде сотрудников ГИБДД нервничают (срабатывает рефлекс «жертвы») и суетятся. Вывод: перед постом не прибавляйте скорость и не тормозите без необходимости, держите ровный ритм движения. Нелишне заранее занять самый дальний от «гаишника» ряд, а при случае спрятаться за грузовиком или автобусом. Если же приходится ехать под взглядом инспектора ДПС, смотрите не на него, а на дорогу, сохраняйте спокойно-отрешенное выражение лица, беседуйте о чем-нибудь со своими пассажирами...

Ну а если видно, что инспектор намерен вас «тормознуть», то постарайтесь перехватить инициативу: сами смело подъезжайте к нему и первым заводите разговор. Годится любой повод. Например, спросите дорогу к какому-нибудь магазину. Или даже (вариант для дам) пожалуйте, что «вон тот черный джип уже три километра едет за мной как приклеенный». Таким образом вы переключаете внимание «преследователя» и как бы меняетесь ролями: он вынужден что-то отвечать, объяснять и вряд ли станет после этого к вам придирааться.

Игра обостряется, если приходится остановиться по приказу сотрудника ГИБДД, которому кажется, что вы нарушили Правила. Исход этой встречи нередко зависит не от степени вашей вины, а от того, насколько удачно и быстро вы сумеете определить характер «гаишника» и выбрать манеру общения с ним.

Сотрудников ГИБДД (как в принципе и всех чиновников) можно условно разделить на три категории: «Победитель», «НЕпобедитель» и «Неудачник».

**Победитель** всегда добивается своей цели. Он ходит твердыми шагами, стоит прямо, ноги на ширине плеч, смотрит вам в глаза, говорит зачастую короткими фразами. Абсолютно уверен в себе и в своей правоте, поэтому спорить с ним (тем более угрожать) или уговаривать бесполезно. Если вы не нарушали ПДД, готовьтесь отстаивать свою правоту в высших инстанциях. Если нарушили – чтобы не терять времени зря, лучше сразу заплатите штраф. В разговоре придерживайтесь сугубо делового тона, избегая лишних эмоций.

**НЕпобедитель** – сторонник компромиссов, он не огорчается, если счет в игре ничейный. У этого инспектора можно заметить некоторую половинчатость в движениях: жесты как бы не доводятся до конца. Смотрит он то на вас, то в сторону, поза неопределенная, нередко переминается с ноги на ногу. Весьма благодатный тип для психологической обработки. Если он не стопроцентно убежден, что нарушение ПДД имело место, может согласиться с вашими доводами. Почти наверняка не рискнет необоснованно придираться, если вы сообщите (не угрожая, а констатируя факт), что будете жаловаться его начальству. При этом полезно демонстративно достать диктофон, ручку и блокнот, что придаст веса вашим словам. В случае нарушения правил есть шанс уговорить НЕпобедителя не налагать штраф, разжалобить его или, наоборот, рассмешить удачной шуткой.

**Неудачник** – он и есть неудачник. Кислое выражение лица, шаркает ногами, сутулится под тяжестью собственных невзгод, нередко косноязычен: мямлит себе

под нос, не поднимая на вас глаза. Случай еще более тяжелый, чем Победитель. Неудачник полон комплексов и любит повышать самооценку за счет сиюминутной власти над водителем. Всякую попытку спора он воспримет как покушение на свой авторитет, а на угрозу, пусть даже выраженную в самом корректном виде, ответит озлобленной реакцией и попытается отыграться на вас за все обиды, полученные от своей жены, начальства, соседей и т. д. Шутить с ним тоже опасно: приветливую улыбку Неудачник вполне может принять за насмешку над собой. Зато, вероятно, простит и опустит с миром нарушителя ПДД, если почувствует в нем родственную душу. Скорее всего, благосклонно примет оправдание типа: «Этот наш директор, гад, нервы намотал – жму на газ и на спидометр не смотрю». Или: «Жена, зараза, довела своими скандалами, уже не вижу, что на красный свет рулю».

Только не пытайтесь вычислить инспектора по его обмундированию. Победитель не всегда бывает застегнут на все пуговицы, НЕпобедитель может появиться в грязных сапогах, а многие Неудачники тщательно наглаживают свою форму. Зато обязательно обратите внимание на его указательный палец. Внимательному человеку он может многое сказать о характере собеседника. Если палец согнут или полусогнут – «гаишник» погружен в какие-то свои проблемы или просто не очень уверенно себя чувствует. Перст, напряженно указующий вперед, – перед вами дотошный и педантичный любитель поучений. Палец, устремленный вверх, как правило, означает уверенность блюстителя порядка в своих действиях, но и одновременно открытость его натуры. Соотнесите это с вышеперечисленными признаками психологических типов и сообразно этому стройте общение с инспектором.

...

## **Как избавиться от синдрома ДТП?**

Раз уж мы затронули тему связанную с вождением автомобиля, давайте обсудим еще одну животрепещущую ситуацию. Год назад я попал в аварию и с тех пор испытываю стресс только при одной мысли о том, чтобы сесть за руль. Совершенно потерял уверенность в себе. У водителей, побывавших в ДТП, подобные стрессы – не редкость. После аварии езда на автомобиле начинает подсознательно ассоциироваться с опасностью, риском и т. д. Отсюда и навязчиво возникающее состояние тревоги, страха. С этим можно справиться. Причем, можно сделать это достаточно просто и быстро. В моем арсенале на этот случай имеется одна авторская техника, когда вернуть уверенность помогает музыка.

У каждого человека есть любимая мелодия, помогающая поднять тонус, пережить приятные эмоции, душевный комфорт.

...

## **Неисправимые ошибки прошлого**

А если вы никак не можете избавиться от стресса из-за того, что было когда-то давно, начинаете пережи-

вать о том, что сделали что-то не так, что-то НЕ сделали (хотя должны были сделать), сказали кому-то не то или не сказали то, что надо было услышать или узнать какому-то человеку?

Прошлое – неотъемлемая часть нашей жизни. И оно имеет власть над нашим настоящим и будущим. Например, вы не высказали вовремя слова признательности ныне умершему, который сделал вам в свое время доброе дело, или достойно не ответили на оскорбление, проглотили обиду. И эта незавершенность дает о себе знать то чувством вины, то бессильной злобой, то угнетающим стыдом. «Ах, если бы тогда я сделал по-другому...»

Но позвольте, ведь в тех ситуациях вы были одним из участников! К тому же был, как минимум, еще и другой участник события, тот, по отношению к кому вы нынче чувствуете себя в неоплаченном долгу. Не будьте эгоистом, поделитесь ответственностью с другими, ведь и они внесли свою лепту в эту негативную или незавершенную ситуацию!

Попробуйте разложить ответственность на всех участников. При этом слишком не усердствуйте, ведь прошлое не изменить, и как бы вы ни волновались, как бы ни терзали себя, то, что УЖЕ произошло, останется позади. И если вы не ответили тогда обидчику, может это к лучшему, и чувство вины теперь не у вас, а у него?

Когда была совершена какая-то ошибка, вы, скорее всего, не очень хорошо представляли себе последствия и ваши возможные переживания по этому поводу. Ведь мы поступаем обычно так, как позволяют это на тот момент наши знания, умения, принципы. Потом мы получаем новые знания, новую информацию о себе и о мире. Совершенствуемся. Извлекаем уроки. Но это будет ПОТОМ.

Часто наши ошибки при сравнительном анализе хорошего с лучшим и плохого с худшим перестают казаться нам слишком болезненными. Потому что самое страшное для человека – это осознание того, что ВСЯ ЖИЗНЬ была ошибкой.

...

...

## Стресс от утраты

Помните высказывание «Что имеем – не храним, потерявши – плачем»? Один из рецептов обретения невозмутимости и спокойствия – заранее добровольно избавиться от того, о чем вы станете жалеть в случае неожиданной потери.

Конечно же, это не укладывается в привычные рамки социально-бытовых взаимоотношений с миром. Ведь нам свойственно накапливать не только мысли или, чувства, но и людей, имущество. Однако со временем мы перестаем быть владельцами накопленного и становимся его заложниками.

Один мой клиент как-то признался мне, что большую часть жизни он потратил на то, чтобы заработать миллионы, а теперь ему приходится охранять то, что он заработал. И, увы, радость от ощущения богатства он испытывает все реже и реже, а вот страх все потерять становится его постоянным спутником. Поставив себе много лет назад цель – заработать миллионы, он рассчитывал, что со временем они станут средством удовлетворения других его желаний, но деньги так и остались самоцелью.

Сменились только ценности и установки: расширение и развитие перешло в безопасность и упрочение. Подобную метаморфозу я называю «комплексом Гобсека», если помните, был такой герой у Бальзака.

Так бывает, конечно, не со всеми и не всегда. Но все же хочу представить вам еще одну жизненную позицию, превентивно минимизирующую стрессы.

...

Ну и анекдот в тему:

...

## Стресс от отсутствия цели и смысла

А теперь хочу настроить вас на всеохватывающий, обстоятельный разговор. Ведь цели и смысл – это высоко, широко и глубоко.

...

Для меня успех – это значит **успеть** реализовать себя в отпущенный судьбой промежуток времени. И если допустить, что «Я» – это все мои потребности, от физиологических до желания исполнить собственную миссию, то мой глобальный успех состоит из множества тактических, промежуточных успехов.

Можно считать успех критерием исполнения собственной жизненной программы (у кого она, конечно, имеется).

■ ■ ■

При выстраивании жизненной программы клиента и определении его целей я нередко применяю одну из моделей нейролингвистического программирования – *TOTE* (Test – Operation – Test – Exit), которая включает в себя (см. рис. 4):

- четко сформулированную цель;
- механизм обратной связи, который показывает, насколько далеко человек вышел за допустимые рамки (или, наоборот, не приблизился к их границам);
- средства последовательной корректировки курса, применяемые до тех пор, пока не будет получено желаемое.



**Рис. 4.** Модель

### Test – Operation – Test – Exit

Все цели, как правило, можно разделить на пять основных категорий: Модель *СЭЖ* рассчитана на тех, кто хотя бы однажды почувствовал дискомфорт от ощущения бесцельности, бессмысленности, никчемности или при-



земленности своего бытия. (Кстати, автору очень хорошо знакомы эти ощущения, ставшие в свое время мощным стимулом для выработки концепции, которая и легла в основу модели *СЭК*.) А еще эта модель для тех, кто считает, что им недостает некоторых лидерских качеств. Мне приходилось общаться с клиентами, которых слово «лидерство» зачастую приводило в некий священный трепет, а мое предложение развить в них лидеров встречалось унылым замешательством – мол, не по Сеньке шапка, ведь лидерство – это же для избранных! А иногда и в штыки – «зачем оно мне надо, браться за гуж, если я давно уже решил, что – не дюж...»



Может ли НЕлидер превратиться в лидера? И в чем особенности феномена лидерства?

В большинстве лидерских стратегий лежит модель преобразования психоневротических факторов в мотивационно-энергетический ресурс для деловой или творческой успешности, целостности и самореализации. Вместе с тем лидерство – еще и способ альтернативного конструирования или творческого переосмысления внутренних и внешних проблем. Ведь именно неудовлетворенность собой или миром обычно мотивирует человека на реализацию успешных, а порой и парадоксальных идей и стратегий, на создание научных или художественных ценностей. И тогда проблемы вдохновляют и стимулируют энтузиазм, деловую активность и креативность, вызывают позитивную динамику движения к желанной цели.

# Хуже некуда

А подходит ли для устранения стресса принцип «клин клином»?

Или еще это можно назвать принципом «двух зол», из которых выбирают меньшее. Причем нам достаточно «увидеть» или «создать» то самое – худшее, и тогда мы начинаем ценить лучшее. Иногда мы можем забыть о проблемах одного порядка, когда они замещаются проблемами другого порядка.



Что же это за принцип – сравнения плохого с худшим? Когда вы чувствуете, что жизнь перестала вас радовать и даже, наоборот, стала источником неприятных ощущений, неприятных навязчивых мыслей, вам нужно оценить то хорошее, что есть в ней на фоне плохого, которое может случиться. А для этого просто доведите свою ситуацию, которая вас не устраивает, по самому худшему сценарию до абсурдного максимума. Сделайте это, конечно же, мысленно.

И когда вы дойдете до самого неприятного момента в вашей ситуации, вы будете готовы к самому худшему, что в большинстве случаев не реализуется. Заодно проверите крепость своей головушки, потренируете ее... Ведь вы испытали самый сильный удар (пусть даже мысленно), который можно получить в тех обстоятельствах.

Внимание! Приготовьтесь к тому, что после этого вам откроется новое понимание СЧАСТЬЯ от того, что происходит с вами и вокруг вас.

...

## Ошибки – полезный опыт

Если стратегия была неудачной – меняйте стратегию, но не тратьте силы на обвинения других и собственные страдания. Когда человек тонет, ему нужно спастись, а не искать виновных и учить их жизни или демонстрировать, как непросто тонущему человеку. Потом, на берегу, отдышавшись, можно сделать выводы: либо не лезть больше в воду, либо научиться плавать, либо брать с собой спасательный круг.

Совершив ошибку, вместо привычного самобичевания срочно займитесь анализом, так называемым «разбором полетов». Обычно я советую своим клиентам найти от 3 до 7 полезных открытий по поводу совершенной ошибки.

А потом хвалите себя за умение извлекать уроки из негативного опыта. За то, что смогли победить, несмотря на... Пусть даже эта победа была маленькой. Но если вы потратите силы на самобичевание, будете ругать себя за случившееся, то ослабите себя, уменьшите собственную энергетику.

Зачем!?

Это неконструктивно.

Это разрушает самооценку.

И что в итоге?

Правильно – стресс!

...

...

## Это сильнее меня!

Как вы думаете, сила вашего стресса больше зависит от силы желания достичь чего-то или силы противодействия вашему желанию?

На самом деле это зависит, в первую очередь, от вашего типа личности. Есть несколько типов людей. Желания одних при возникновении препятствий только усиливаются, им нужен внешний раздражитель, «враг», который мобилизует их силы, поднимает бойцовский дух.

У других же противодействие вызывает апатию, доходящую порой до депрессии. Они не бойцы, им некомфортны ситуации конфликта, противостояния. Им хочется «жить дружно»... Кстати, а вы к какому типу относитесь?

Ну, а еще сила стресса зависит от типа вашего желания. Один тип желаний мы назовем пристрастиями, другой – предпочтениями.

Пристрастия – то, что вы считаете жизненно необходимым получить, ибо это цель ваших действий.

Предпочтения – желание иметь какой-то объект, но при этом потеря или отсутствие одного не будут восприниматься как трагедия, поскольку это средство для удовлетворения какой-либо основной потребности.

Анализируя свои сильные пристрастия, мы обычно открываем главную причину стресса – неуверенность в

себе и суженность мировосприятия, когда мы не видим других альтернатив и цепляемся за то, что сумели заполучить.

Бывают ситуации, когда мы обречены на какие-то потери или недостижимость целей, и от того, является ли наше отношение к этому пристрастием или предпочтением, будет зависеть сила нашего стресса и его наличие или отсутствие.

Помните басню про Лису и виноград? Как вы думаете, виноград был пристрастием или предпочтением лисы? Если бы виноград был пристрастием, то лиса, не сумевшая заполучить его, испытала бы сильный стресс, а возможно, и впала бы в депрессию, так как посчитала бы себя ничтожеством, неспособным получить то, чего хочется. Она бы провела немало времени возле винограда, ломая голову, как сорвать эту злосчастную гроздь. И каждая неудачная попытка понижала бы самооценку лисы и ее уверенность в своих силах. Однако вместо этого лиса рационально оценила ситуацию, переложив ответственность с себя (не умеет высоко прыгать) на виноград – «зелен», да еще и увидела в своей неудаче выгоды – предотвращение расстройства желудка, да и «оскомину набьешь». Если в какой-то момент виноград был предпочтением лисы (из других продуктов питания), то после неудачи она отстранилась от него, зная, что есть немало альтернативных способов удовлетворения потребности в голоде...

Когда вы ощущаете негативную эмоцию, ищите, что лежит в ее основе. Часто после такого анализа вы придете к выводу, что причина вашего расстройства совсем не та, о которой вы думали. Управляйте желаниями, или они станут управлять вами.

**Сила вашего стресса не в силе неудовлетворенного желания, а в том, как вы реагируете на ситуацию, НЕ получив желаемое.**

Жажда не уменьшится и не увеличится от того, будете ли вы считать стакан наполовину полным или наполовину пустым.

...

## **Управляем стрессом**

Легче всего находить причины своих стрессов в действиях (или бездействии) других людей и винить их в своих неудачах, в своем плохом самочувствии. Но подобные рассуждения создают замкнутый круг – если виноваты другие, а их, скорее всего, не изменишь, то и ваш стресс будет ВСЕГДА, ибо причиной его являются эти «нехорошие другие».

Оттуда же происходит и стресс, вызванный установкой «должен». Как мы с вами уже убедились, наш долг ограничивает наше желание. Поэтому убирайте внутреннюю установку «должен» и меняйте на «полезно», «целесообразно», «хочу».

Для того чтобы взять на себя ответственность, нужно «отделить зерна от плевел» – полезное от бесполезного, и принять ответственность только за то, что принимаете, за то, что вам действительно нужно для воплощения целей, осознания смысла. Однако помните при этом, что и бесполезное может стать хорошей почвой для ростков полезного.

Я привык брать на себя ответственность и за то, что пока чего-то не умею, и за то, что в какой-то ситуации был не на высоте. И это помогает мне определять свои «зоны роста».

Один слабый навык не делает слабой всю личность. Одна неудача не делает вас неудачником.

...

## **Способность управления стрессом**

Не так страшен стресс, как его малюют. Стресс в первую очередь – в нашей голове. Ведь так же, как мы внушаем себе, что нас что-то расстраивает, мы можем внушить себе, что это же нас воодушевляет.

Например, моя клиентка Лариса долгое время расстраивалась из-за того, что никак не могла похудеть. Ее безуспешные диетические атаки на избыток веса захлебывались – и заедались, после чего она приговаривала себя на муки совести и из-за этого еще больше расстраивалась, жалела, ругала, одним словом, не любила себя.

Когда мы проработали с ней эту самоуничижительную установку, нашли другие стимулы для коррекции ее тела и духа (!), Лариса воодушевилась задачей достичь внешней и внутренней гармонии, и довольно быстро ей удалось сбросить почти 30 килограммов.

Один из главных секретов управления стрессом – быть адекватным ситуации, осознавать свою готовность

почувствовать собственную силу, узнать свои возможности. И тогда вы будете победителем, сильным мира сего.

А сила ваша – это ваш дух, дух победы. Сила духа – результат самовнушения, что вы сильны и вам все по плечу. Когда вы искренне верите в это, то и другие начинают тоже верить в вашу силу и признают в вас Победителя.

...

## **Антистрессовая аффирмация**

А можно ли для поднятия силы духа внушать себе то, чего нет на самом деле?

Самовнушение не означает внушение того, чего нет, это внушение того, во что веришь. Но как часто мы верим в нечто не потому что оно есть, а потому что хочется, чтобы так было! И часто наша вера приближает нас к реализации этого.

Сила заклинаний известна с незапамятных времен. В заклинании заключена энергия, которая усиливает желание иметь или не иметь что-либо. Произнося заклинание, мы утверждаем некую идею и способствуем ее превращению в жизнь. Регулярно повторяемое утверждение становится убеждением, исполненным веры. И наоборот, вера, как нечто иррациональное, появляется, когда утверждения, подобно каплям, наполняют ее, подпитывают, дают ей жизнь.



Поэтому важно научиться создавать *аффирмации* и регулярно подкреплять ими свой дух. Что такое аффирмация?

**Аффирмация – это позитивное или негативное утверждение, в которое веришь, начинаешь верить или хочешь верить.**

\*\*\*

Поскольку наше бессознательное не делает различия между реальностью и желаемым, то веру или желание верить можно приравнять к реализации желаемого. А значит, правильно сконструированное утверждение от частого и регулярного повторения станет вашим убеждением в том, что это уже свершилось.

Однако обращаю ваше внимание на одну очень важную особенность аффирмации: она должна формулироваться позитивно и конструктивно! Только тогда аффирмация станет полезной для формирования силы вашего духа. Если аффирмация негативна, она демотивирует, свертывает в негатив, лишает энергетики.

Сравните следующие утверждения:

«Я скоро разорюсь / меня уволят».	«Я становлюсь свободным(ой), и теперь...»
«Никто меня не любит».	«Меня любят те, кто достоин любить меня, ведь я...»
«Это был ПЛОХОЙ... мой день / мой поступок / мое решение».	«Сегодня не ЛУЧШИЙ... мой день / мой поступок / мое решение».

Очень полезно усиливать вербальную аффирмацию ее визуализацией. Если вы утверждаете, что все (или что-то) начинает меняться к лучшему, вы должны сконструировать образ этого лучшего. Когда это будет (день, месяц, год), что будет с вами в этот момент, кто

будет рядом, что вас будет окружать. А еще важно войти в ощущение желаемого будущего, вы должны представить, что вы будете чувствовать.

■ ■ ■

У меня есть много собственных аффирмаций на случай трудностей и для различных задач. Вот, например, одна из них: «Моя креативность прорывает все преграды!» В этот момент, в зависимости от задачи, я представляю свою «креативность» в виде бурной реки, смывающей завалы или запускающей турбины электростанции. При этом меня наполняет энергия, драйв, и я вхожу в непростую ситуацию с удовольствием и ощущением будущей победы.

Внимание: ПРОРЫВАЕТ, а не прорвет или будет прорывать! Глагол в настоящем времени погружает вас в желанный процесс. Тогда как произнося утверждение в будущем времени, вы словно даете вашему подсознанию возможность выбора: прорывать или НЕ прорывать.

■ ■ ■

Свои аффирмации я произношу десятки раз на дню, причем сейчас делаю это уже неосознанно и обычно в ситуации даже самых незначительных препятствий. Моя схема очень простая: препятствие – позитивная аффирмация – прилив энергии – преодоление. Хотя немало людей действует по другой схеме: препятствие – негативная аффирмация – отток энергии – ступор...

Чего не стоит делать при составлении аффирмаций, помимо использования будущего или неопределенного

времени? Нельзя использовать такие слова, как «должен», «обязан», «придется» и т. п. (!!!)

Установка – это ваше желание, а не обязательство! И если в нее настойчиво лезут подобные слова, проработайте их. Возможно, пока вашим союзником является разум, а сердце и душа пока еще в плену старых, привычных, пусть и неэффективных, состояний.

Знакомое зло, хоть и зло, но – свое, а незнакомое – чужое, и для нашего подсознания неизвестно, что есть это незнакомое – зло или добро.

Аффирмации – это конечно хорошо, но есть немало таких людей, которые сколько ни пытаются начать работать над собой, даже на зарядку времени не могут найти, а уж работать со своими утверждениями – и подавно.

В таких случаях нужно спросить себя: так ли уж я хочу измениться, посвятить время себе, своему развитию, созданию гармонии в себе и вокруг себя? И часто ответ бывает такой: «Я, конечно, не ПРОТИВ уллучшиться, но у меня есть еще масса всяких других дел...» Что означает: «Я – против изменений, так как не понимаю, чем это мне грозит...»

Когда вы чего-то не хотите или считаете, что должны что-то делать для каких-то целей, которые вас не наполняют желанием, то находится масса «мешающих» причин.

...

## **Думайте о хорошем**

«Подобное притягивает подобное». Включите фильтр позитивного отбора, наденьте розовые очки. Научитесь видеть в плохом – хорошее.

Ведь часто то, что мы считали благом, на поверку становилось злом, а зло и несчастья со временем делали нас счастливыми. Но вы должны превращать в свою пользу и силу попутного ветра, и встречный ветер, дующий вам в лицо, пытающийся остановить вас. Просто необходимо четко представлять направление своего пути, нужна крепкая лодка, хороший парус и навыки маневрирования в воздушных потоках.

И если выяснится, что вы сбились с курса и двигались не в том направлении, отнеситесь к этому, как к возможности сделать открытие. Ведь целью Колумба было добраться до Индии, а открыл он Америку...

...

## **Я – слабый / сильный (лишнее вычеркиваем)**

Можно ли обозначить основные этапы снижения стресса?

Как я уже говорил, путей к снижению уровня стресса много. Мы познакомились с различными вариантами,

рассмотрим же теперь алгоритм, обобщающий полученные знания.

**Первый шаг** на пути снижения стресса – найдите основную негативную установку, например, «Я – неудачник», «Я – тупой, некрасивый» и пр. (в конце главы я приведу список типичных негативных установок).

Сигналом, что это основное негативное убеждение, является букет негативных эмоций от обиды до страха, задевающих самолюбие, гордость, самоуважение. Имейте в виду, что после выявления основной негативной установки, которая находится в бессознательном, ваше сознание тут же начнет протестовать и опровергать это. Вот тогда, значит, вы попали в точку!

**Второй шаг** – включите установочные фильтры, которые блокируют негативную и впускают позитивную энергию в ваши мысли и чувства.

**Третий шаг** – приступайте к признанию и усилению своих достоинств. Создайте аффирмации, произносите их не менее 50 раз в день в течение недели и найдите не менее 10 аргументов в подтверждение своих достоинств.

Обязательно усильте новое позитивное утверждение образом, визуализацией своего светлого будущего. Почувствуйте свое желаемое состояние, насладитесь силой и удовольствием от грядущего достижения. И не забывайте, что в каждой негативной установке есть ростки позитивной, как, впрочем, и наоборот.

...

...

## **Стресс – явление относительное...**

Не потому ли многие из нас так плохо переносят стресс, что воспринимают его как неотвратимое и бесконечное зло, с которым невозможно бороться?

Что касается неотвратимости и бесконечности зла, то это утверждение спорно. От множества стрессов можно уйти, минуя стрессовые ситуации или создав панцирь стрессоустойчивости и делая многое из того, о чем мы уже говорили в этой книге. А насчет бесконечности – стрессы, как и все в этой жизни, имеют свой цикл, состоящий из начала, развития и угасания. Главное, не поддерживать негативный процесс, подбрасывая в него поленья неуверенности, безнадежности, апатии и собственной никчемности. Всем этим мы только продлеваем «жизнь» нашего стресса.

Но сколько веревочке ни виться... Нет, не так – чем дольше стресс, тем ближе депрессия. Однако страшилки нам не нужны. Давайте перепрограммируемся на конструктивно-оптимистический лад. Итак, ВСЁ, и стресс в том числе, – относительно и преходяще. Поэтому нет стресса, который бы рано или поздно не заканчивался. Лучше все-таки, конечно, если бы пораньше.

...

## Стресс – удел Жертвы

Очень многие из нас строят схему своего развития, включая карьеру, лишь на том, чтобы проявлять лояльность и требуемую личностную или профессиональную компетентность. Они смиренно полагаются на волю случая и благосклонность тех, кто старше, выше, сильнее. У таких людей обычно нет ни желания, ни навыков продумывать стратегию собственного роста, продвижения и тем более участвовать в них. Таких людей, увы, большинство, и в социальных ролевых играх они обычно позиционируются как Жертвы.

...

И хотя я искренне убежден, что каждая Жертва способна стать Героем, но не каждая Жертва созрела хотя бы для того, чтобы пожелать этого. У одних процесс созревания занимает всего лишь несколько часов стресса и дискомфорта, у других он растягивается на годы и даже десятилетия. Третьим не хватает и целой жизни...

Иногда такая Жертва приходит на консультацию с запросом «Меня все устраивает, я ничего не хочу менять, хотя и понимаю, что меня используют, унижают, не любят... Но как бы сделать так, чтобы этого было все же поменьше, а еще при этом чтобы мне не было бы так скверно! Меня замучил хронический СТРЕСС!..»

Но я-то понимаю, что сам факт прихода ко мне свидетельствует о том, что Жертва лукавит, и не только со мной, но и с собой. На самом деле она уже готова к тому,

чтобы сделать выбор: совершить качественный скачок в своем личностном развитии или окончательно принять свою зависимость и подчиненность и навсегда зафиксироваться в роли Жертвы. Как вы думаете, какой вариант – прогресс или регресс человека – мне по душе?..

Правильно! И поэтому я делаю все возможное для того, чтобы процесс самоактуализации прошел как можно быстрее и безболезненнее. Развитие или застой, движение или остановка, вперед или назад – все это результат вашего выбора. И станет ли стресс стимулом или ступором, зависит тоже только от вас.

...

Каждый из нас – путник на дороге, ведущей к тому чего мы заслуживаем. Кто-то надеется на свои силы, кто-то на вмешательство извне, включая высшие силы, а кто-то уже ни на что не надеется. Представьте, что сейчас вы стоите на перепутье и вам предстоит выбрать СВОЙ ПУТЬ.

Выбирайте и идите! Ведь дорогу осилит идущий!

## **Глава 7 Завершение переговоров**

### **Ошибки лайф-резидента**

Вот мы и подошли к завершению. Завершению книги и этапу завершения переговоров. Здесь важно правильно оценить свои достижения и ошибки на переговорах.



Какие ошибки могут быть у вас во время переговоров?

Не настроились на роль игрока. Были половинчаты – испытывали жалость, сомнения, сострадание. Переоценили свой психологический и когнитивный потенциал резидента. Недооценили психическую и моральную стойкость противника, ошиблись в природе мотивации объекта.

## **Критерии анализа эффективности проведенных переговоров**

Каких успехов вы достигли на переговорах?..

Составьте список результатов. Можно расчертить лист бумаги на две половины и слева написать успехи, справа – ошибки. Таким образом, у вас появится переговорный баланс, в котором можно будет обнаружить, чего вы достигли и чего вам пока не удалось. А значит, это задачи для работы над собой.

Как заканчивать общение на переговорах? Конечно же – взаимным выигрышем... в котором, увы, рано или поздно появится некоторое превосходство/контроль одного над другим. Ведь в любых равноправных отношениях кто-то в итоге оказывается правее.

После контакта возьмите за правило всегда анализировать следующее:

- Приблизило ли вас это общение, эта ситуация к цели?
- Не затрачено ли энергии больше, чем того заслуживает выполнение задачи?
- Чем был вызван перерасход энергии?
- Над чем нужно поработать, чему научиться, чтобы быть более эффективным?

Один мой клиент долгое время был крупным чиновником, потом ушел в бизнес. Но поскольку всю жизнь он общался с бизнесменами на позиции силы, имея за собой административный ресурс, то и в своем новом качестве он не изменил привычному жесткому стилю. Но теперь уже он общался не с просителями, а с партнерами, многие из которых были гибче и компетентнее. В итоге его переговоры часто или завершались проигрышем, или заходили в тупик. И тогда, подводя итоги переговоров, он зло оправдывался, что вокруг одни «разводчики», которые его используют. Он же – принципиальный и не опускается до их уровня. Лишь когда его бизнес оказался на грани банкротства, он по настоянию своих партнеров обратился ко мне. Нам долго пришлось разминать его закорючелые представления о себе и о других, он прошел много тренингов. И теперь формат жестких переговоров он использует крайне редко и весьма неохотно. Он стал хорошим лайф-резидентом, с ощущением азартного игрока, имеющим в запасе множество приемов воздействия, внутреннюю целостность и умиротворенность. И с установкой «Доброта – признак силы!» Так что «хочешь мира – готовься к войне», или лучше так: «закаляйся, если хочешь быть здоров».

...

# Приложения

## Особенности

### ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ТИПОВ

Предлагаемая к рассмотрению типология основана на разработках Карла Густава Юнга и соционики, учении о восприятии человеком информации об окружающей реальности и информационном взаимодействии между людьми. Сразу отмечу, что работа с данными тестами обычно вызывает много вопросов, связанных с применением новых знаний на практике. Учитывая формат Приложения, я, тем не менее, постарался делать адаптационные привязки.

#### Тест для определения психологических типов

Каждый ответ в тесте оценивается баллами от 0 до 2. Просуммировав баллы в каждой колонке, вы приблизительно установите, каково у вас соотношение того или иного признака. Отвечать на вопросы желательно, не задумываясь, как бы автоматически, не зная заранее, к какому результату это приведет. Ответив, просуммируйте каждую колонку. У вас должно получиться 8 цифр, оценивающих преимущество одного из признаков пары. Наиболее сильный признак в паре обведите/подчеркните для дальнейшей работы с табл. 10.

## **Таблица 10. Функции социотипов**

Думаете ли вы, что близкие вам люди:	
знают, что вы думаете про большинство вещей 1	знают лишь то, что вы им по каким-то причинам сообщили 1
Какое слово в каждой из этих пар больше соответствует вашему духовному складу:	
праздник 1	театр 0
разговорчивый 2	сдержанный 1
тщательный 1	хладнокровный 2
разговаривать 0	писать 1
оживленный 1	спокойный 1
общительность 1	замкнутость 1

## **Сенсорика – Интуиция**

Будучи учителем, вы предпочли бы читать:	
курс о конкретных вещах 2	теоретический курс 2
Что для вас более важно:	
разобраться в фактическом положении 1	увидеть возможности, которые таит ситуация 0
Кем вам приятнее слыть:	
практичным человеком 2	находчивым и изобретательным 2
Какого человека вы хотите иметь в друзьях:	
того, кто обеими ногами стоит на земле 2	кто постоянно появляется с новыми идеями 1
Какой жизненный стиль вы предпочитаете для себя:	
общепринятый 1	оригинальный 0
Какое слово в каждой из этих пар больше соответствует вашему духовному складу:	
реалист 2	мечтатель 0
практика 1	теория 2
строительство 2	изобретение 1
правило 2	концепция 1
завершенность 1	эскиз 0
рассудительный 2	удивительный 0
факты 2	идеи 1
конкретный 1	абстрактный 2
сделать 2	изобрести 0
фундамент 0	шпиль 2
опыт 0	теории 2
конкретный признак 1	символ 0
буквальный 1	иносказательный 1
принимать 1	изменять 0

# Э т и к а – Л о г и к а

<b>Что для вас является большим комплиментом:</b>	
это человек с настоящими чувствами 1	он всегда благоразумен 2
<b>Что является большей ошибкой:</b>	
быть недостаточно теплым 0	проявлять слишком много теплоты 1
<b>Какого руководителя вы предпочитаете:</b>	
всегда любезного 1	всегда точного 0
<b>Что происходит чаще:</b>	
вы позволяете своему разуму идти за чувствами 1	вашими чувствами руководит разум 1
<b>Что является большим недостатком:</b>	
быть несопереживающим 1	быть неблагоразумным 0
<b>Какое слово в каждой из этих пар больше соответствует вашему духовному складу:</b>	
участливый 0	решительный 2
симпатизировать 2	анализировать 1
удача 1	преимущество 1
некритичный 1	критичный 1
трогательный 2	убедительный 2
кроткий 0	упорный 2
простить 0	вытерпеть молча 2
кто сказал 1	что сказал 1
преданный 1	решительный 1
сочувствующий 1	предусмотрительный 2
пошада 2	справедливость 2
доверчивый 0	осторожный 2
нежный 1	непоколебимый 2
переживать 2	думать 2
миротворец 0	судья 2
согласиться 0	спорить 0

## Рациональность – Иррациональность

систематичность 2	случайность 2
В рутине повседневности вы находите:	
спокойствие 1	скуку 0
Если вам придется заняться каким-то непривычным делом, вы:	
подготовитесь еще до того, как начинать 2	нужное найдете в процессе самой работы 2
При исполнении любой работы больше надежд возлагаете:	
на своевременное начало 0	на порыв, который вас, в конце концов, все равно охватит 1
Если задолго до начала срока становится известным, что конкретное в какое-то время вам придется делать:	
вам это приятно, так как дает возможность планирования 1	немного неприятно, как будто вы уже чем-то связаны 1
Если вас вдруг осенит какую-то мелочь купить или сделать:	
обычно сразу записываете, чтобы не забыть 1	позже об этом чаще всего забываете 1

После тестирования при помощи табл. 10 подсчитайте баллы и определите свою сильную функцию в паре. Затем поочередно слева направо выбирайте в таблице свою функцию. В результате у вас получатся три буквы, обозначающие ваш тип. Например, у вас были определены следующие функции: Интроверсия – Рациональность – Логика – Сенсорика. Получилось – ЛСИ (в таблице выделены полужирным шрифтом). Это означает, что вы логико-сенсорный интроверт.

**Таблица 11.** Определение социотипов по функциям

Интроверт	Рациональные	Логики	Интуиты	ЛИИ
			Сенсорики	ЛСИ
		Этики	Интуиты	ЭИИ
			Сенсорики	ЭСИ
	Иррационалы	Интуиты	Логики	ИЛИ
			Этики	ИЭИ
		Сенсорики	Логики	СЛИ
			Этики	СЭИ

Теперь посмотрите, какие социотипы стоят за аббревиатурой ЛСИ. Как вы можете видеть, это Систематик, Инспектор, Опекун.

**Т а б л и ц а 1 2 . С о ц и о т и п ы**

1	ИЛЭ	ENTP	Изобретатель. Искатель. Новатор
2	СЭИ	ISFP	Посредник. Художник
3	ЭСЭ	ESFJ	Энтузиаст. Продавец. Коммуникатор
4	ЛИИ	INTJ	Аналитик. Ученый
5	ЭИЭ	ENFJ	Артист. Наставник. Педагог
6	ЛСИ	ISTJ	Систематик. Инспектор. Опекун
7	СЛЭ	ESTP	Организатор. Лидер. Покровитель. Маршал
8	ИЭИ	INFP	Лирик. Романтик
9	СЭЭ	ESFP	Политик. Заводила
10	ИЛИ	INTP	Критик. Архитектор
11	ЛИЭ	ENTJ	Предприниматель. Экспериментатор
12	ЭСИ	ISFJ	Хранитель
13	ЛСЭ	ESTJ	Администратор. Управляющий
14	ЭИИ	INFJ	Гуманист. Писатель
15	ИЭЭ	ENFP	Психолог. Вдохновитель
16	СЛИ	ISTP	Мастер. Ремесленник

А теперь рассмотрим краткую характеристику социотипов, которые были приведены в табл. 12. **Критик:** для него главное – не торопиться и не наломать дров. Во всем нужна продуманность и осторожность, по принципу «семь раз отмерь, один – отрежь».

Вы \ Ом	1. ИЛЭ	2. СЭИ	3. ЭСЭ	4. ЛИИ	5. ИЭИ	6. ЛСИ	7. СЛЭ	8. ИЭИ	9. ЛЛЭ	10. ЭСИ	11. СЭЭ	12. ИЛИ	13. ЛСЭ	14. ЭИИ	15. ИЭЭ	16. СЛИ
1. Искатель / ИЛЭ	ТО	ДУ	АК	ЗЕ	З+	Р+	ДЕ	МИ	КТ	КФ	СЭ	ПО	З-	Р-	РО	ПД
2. Посредник / СЭИ	ДУ	ТО	ЗЕ	АК	Р+	З+	МИ	ДЕ	КФ	КТ	ПО	СЭ	Р-	З-	ПД	РО
3. Энтузиаст / ЭСЭ	АК	ЗЕ	ТО	ДУ	РО	ПД	З-	Р-	СЭ	ПО	КТ	КФ	ДЕ	МИ	З+	Р-
4. Аналитик / ЛИИ	ЗЕ	АК	ДУ	ТО	ПД	РО	Р-	З-	ПО	СЭ	КФ	КТ	МИ	ДЕ	Р-	З+
5. Наставник / ИЭИ	З-	Р-	РО	ПД	ТО	ДУ	АК	ЗЕ	ДЕ	МИ	З-	Р+	СЭ	ПО	КТ	КФ
6. Инспектор / ЛСИ	Р-	З-	ПД	РО	ДУ	ТО	ЗЕ	АК	МИ	ДЕ	Р+	З+	ПО	СЭ	КФ	КТ
7. Организатор / СЛЭ	ДЕ	МИ	З+	Р+	АК	ЗЕ	ТО	ДУ	З-	Р-	РО	ПД	КТ	КФ	СЭ	ПО
8. Лирик / ИЭИ	МИ	ДЕ	Р+	З+	ЗЕ	АК	ДУ	ТО	Р-	З-	ПД	РО	КФ	КТ	ПО	СЭ
9. Предприниматель / ЛИИ	КТ	КФ	СЭ	ПО	ДЕ	МИ	З+	Р-	ТО	ДУ	АК	ЗЕ	РО	ПД	З-	Р-
10. Хранитель / ЭСИ	КФ	КТ	ПО	СЭ	МИ	ДЕ	Р-	З-	ДУ	ТО	ЗЕ	АК	ПД	РО	Р-	З-
11. Подтик / СЭЭ	СЭ	ПО	КТ	КФ	З-	Р-	РО	ПД	АК	ЗЕ	ТО	ДУ	З+	Р-	ДЕ	МИ
12. Критик / ИЛИ	ПО	СЭ	КФ	КТ	Р-	З-	ПД	РО	ЗЕ	АК	ДУ	ТО	Р-	З+	МИ	ДЕ
13. Управитель / ЛСЭ	З+	Р+	ДЕ	МИ	СЭ	ПО	КТ	КФ	РО	ПД	З-	Р-	ТО	ДУ	АК	ЗЕ
14. Гуманист / ЭИИ	Р-	З+	МИ	ДЕ	ПО	СЭ	КФ	КТ	ПД	РО	Р-	З-	ДУ	ТО	ЗЕ	АК
15. Советчик / ИЭЭ	РО	ПД	З-	Р-	КТ	КФ	СЭ	ПО	З-	Р+	ДЕ	МИ	АК	ЗЕ	ТО	ДУ
16. Мастер / СЛИ	ПД	РО	Р-	З-	КФ	КТ	ПО	СЭ	Р+	З-	МИ	ДЕ	ЗЕ	АК	ДУ	ТО

ТО – тождественный, ДУ – дуальный, АК – активатор, ЗЕ – зеркальный, З+ – заказчик, Р+ – ревизор, ДЕ – деловой, МИ – миражный, СЭ – суперэго (уравнитель), ПО –

погаситель, КТ – квазитождественный, КФ – конфликт-нер, З– – контролер, Р– – ревизуемый, РО – родственный, ПД – полудуальный.

**Управляющий:** жизнь ради ближних – вот его главная цель. Знает, что может рассчитывать только на собственные силы. Работать качественно не покладая рук, выполнять свой долг честно, до конца – его девиз. Для лайф-резидента важным компонентом являются лидерские качества. Но лидер лидеру – рознь, и в зависимости от социотипа каждому лидеру присущ свой стиль лидерства.

## Стили лидерства

Итак, для начала нужно определить свой лидерский стиль. Зачем? Правильный выбор стиля позволяет создать комфортную и деловую атмосферу в команде, сочетая и концентрацию на задаче, и развитие взаимоотношений. Выбор стиля зависит и от того, с кем вы работаете, и от того, какой проект и с какими задачами нужно реализовать. Индикатором правильно выбранного стиля является хорошая мотивация, готовность к действиям и конструктивные отношения между всеми участниками проекта, включая самого лидера.

Действия лидера по отношению к задаче выражаются в распределении обязанностей и ответственности в команде: как, что, когда и кто именно должен делать.

Действия лидера по отношению к людям выражаются как установление многосторонней коммуникации с другими: слушание, поощрение, помощь, прояснение и оказание социальной и эмоциональной поддержки, обратная связь.



Готовность определяется как степень способности и желания сотрудников выполнять определенную задачу, где способности – это знания, опыт и навыки, используемые индивидом или группой при выполнении определенной задачи. Желание – это уверенность, обязательства и мотивация выполнить определенную задачу.

Какие же стили лидерства соответствуют уровню готовности?

1. **«Приказывающий»** стиль – производственники.

Им свойственна односторонняя коммуникация, когда лидер определяет роли подчиненных и говорит им, что, как, кем, когда и где должно выполняться при разных задачах.

2. **«Продающий»** стиль – социалы.

Лидер вырабатывает большинство указаний. Он стремится путем двухсторонней связи, а также социального и эмоционального поощрения заставить подчиненных психологически «закупать» те решения, которые должны быть выполнены.

3. **«Участвующий»** стиль – исследователи.

Лидер и команда участвуют в процессе принятия решений через двухстороннюю коммуникацию и оказание помощи (поддержка, поощрение). Подчиненные, с точки зрения руководства, обладают способностями и знаниями для выполнения поставленных задач.

4. **«Делегирующий»** стиль – гуманитарии.

Команда может работать по своему усмотрению. Лидер делегирует сотрудникам свои полномочия, поскольку уровень компетентности команды высокий, и они готовы

и способны принимать ответственность за свою деятельность.

В каких случаях эффективен «приказывающий» стиль? В случае недостатка у команды как способностей, так и желания.

«Продающий» стиль эффективен при наличии у команды некоторых способностей и большего желания.

Если у сотрудников есть способности, но нет желания – эффективен «участвующий» стиль.

«Делегирующий» стиль предназначен для сотрудников с хорошими способностями и сильным желанием.

По П. Херси стиль лидерства есть «паттерн поведения (слов и действий) лидера, как он воспринимается другими людьми. Стиль лидерства всегда описывает действия лидера с точки зрения наблюдателя. Это не то, как человек воспринимает себя по существу, но то, как его воспринимают другие люди, на кого он пытается повлиять».

Соответственно, стиль – это в первую очередь вопрос отношений, который в меньшей степени определяется выполняемой задачей и в большей – отношениями и атмосферой в команде.

Как определить свой стиль лидерства?

Предлагаю сделать это несколькими способами.

Во-первых, каждый стиль лидерства соответствует определенной *психоформе*.

Для определения своей психоформы нужно сделать следующее.

■■■

Если не хотите рисовать, тогда внимательно посмотрите на изображенные на рис. 5 фигуры и выберите ту, которая больше всего вам понравилась.



**ис. 5.** Фигуры для определения психоформы

1. Квадрат. Обычно стремится к самосовершенствованию, никогда не останавливается на достигнутом. Обладает развитой интуицией и воображением. Изучает окружающий мир, пытаюсь понять дальнейший ход событий. Не идет проторенными путями. Часто получает полярные оценки своей личности.

Тенденция к реализации: □ *Интуит* (интуитивный, абстрактно мыслящий тип) генерирует идеи.

ЛОГИКА	СЕНСОРИКА		ЭТИКА
	Производственная сфера	Социальная сфера	
	Исследовательская сфера	Гуманитарная сфера	
	ИНТУИЦИЯ		

**ис. 6.** Сферы реализации социотипов

Производственно-технологический стиль – ИНСПЕКТОР, ЛИДЕР, УПРАВЛЯЮЩИЙ, МАСТЕР. 6. Люблю спорить, так как сразу замечаю слабые стороны утверждений собеседника и нахожу веские контраргументы.

**Шкала «Т»** 6. Мне нравится все необычное, красивое, познавательное, дающее духовную пищу: люблю музыку, театр, искусство, книги.

**Шкала «F»** 6. Уверенно координирую действия других, так как хорошо чувствую уязвимые места любой ситуации.

**Шкала «S»** 6. Стараюсь получать побольше радостей: общение с природой, еда, работа, любовь, отдых – все это приносит мне максимум наслаждения.

**Шкала «P»** 6. Часто испытываю такую увлеченность работой, что отстывает усталость и появляется хорошее настроение.

**Шкала «L»** 6. Мне нравится решать проблемы с помощью знаний, приводящих все в систему.

**Шкала «E»** 6. Всегда интересуюсь настроением других и умею влиять на них, вызывая те или иные эмоции и чувства.

**Шкала «R»** 6. Переживаю их удачи и неприятности как свои собственные.

Что обозначают ваши ответы? А еще психотип сказывается на характере деятельности (табл. 14). Причем здесь все зависит от степени противодействия и от степени принятия структуры, а также места и роли в самом процессе развития проекта.

**Таблица 14. Варианты характеров**

Элементы ЭИМ	Акценты типа	Темперамент	Психоформа	Стиль мышления
Интуиция скрытых (потенциальных) возможностей	I — Фантазер	Страстный тип	Творческая (Зигзаг)	Синтезатор
Интуиция времени (или внешнего образа мира)	T — Прогнозист	Аморфик		
Сенсорика воли (внутренней мобилизации, готовности к экспансии)	F — Победитель	Холерик	Доминантная (Треугольник)	Реалист
Сенсорика ощущений (отражение мельчайших нюансов реального пространства)	S — Эпикурец	Сангвиник		
Логика дела (технология конкретного процесса)	P — Профессионал	Флегматик	Нормирующая (Квадрат)	Аналитик
Логика структуры (видение общих закономерностей объекта)	L — Логик	Апатик		
Этика эмоций (творчество в области своих и чужих чувств)	E — Романтик	Нервный	Гармонизирующая (Круг)	Идеалист
Этика отношений (творчество в области отношений)	R — Миротворец	Сентиментальный		
Сочетание разных элементов ЭИМ	Смешанные	Смешанный	Изменяемая (Прямоугольник)	Прагматик

Выберите один из четырех пунктов каждого блока. Тот пункт, который наиболее часто отмечался вами, и является вашим профориентационным приоритетом, совпадающим с вашим деловым стилем.

**Место и роль в динамике проекта. Г) Гуманитарный стиль – НАСТАВНИК, ЛИРИК, ВДОХНОВИТЕЛЬ, ГУМАНИСТ.**

В завершение хочу привести довольно любопытную модель МакВинни («Четыре реальности»), в которой систематизированы различные символы нашей культуры. Так У. МакВинни структурирует мир на четыре реально-

сти: Для удобства и связки с контекстом я несколько скорректировал эту модель в таблице (табл. 15).

**Таблица 15. Модель МакВинни**

Игральные карты	Пики	Трефы	Бубны	Черви
Стихии	Воздух	Огонь	Земля	Вода
Животные/ Знаки зодиака	Человек/ Водолей	Лев/ Лев	Бык/ Телец	Орел/ Скорпион
Евангелие	Матвей	Марк	Лука	Иоанн
Темпераменты	Сангвиник	Холерик	Меланхолик	Флегматик

Не правда ли, интересные и даже парадоксальные связки?.. Однако, что касается темпераментов, то в таблице 15, на мой взгляд, систематизация не совсем точна. Поэтому предлагаю другие соционические критерии определения темпераментов.

ЭКСТРАВЕРСИЯ	РАЦИОНАЛЬНОСТЬ		ИНТРОВЕРСИЯ
	ХОЛЕРИКИ	ФЛЕГМАТИКИ	
	САНГВИНИКИ	МЕЛАНХОЛИКИ	
	ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ		

**ис. 7.** Критерии определения темпераментов

# Вкладка

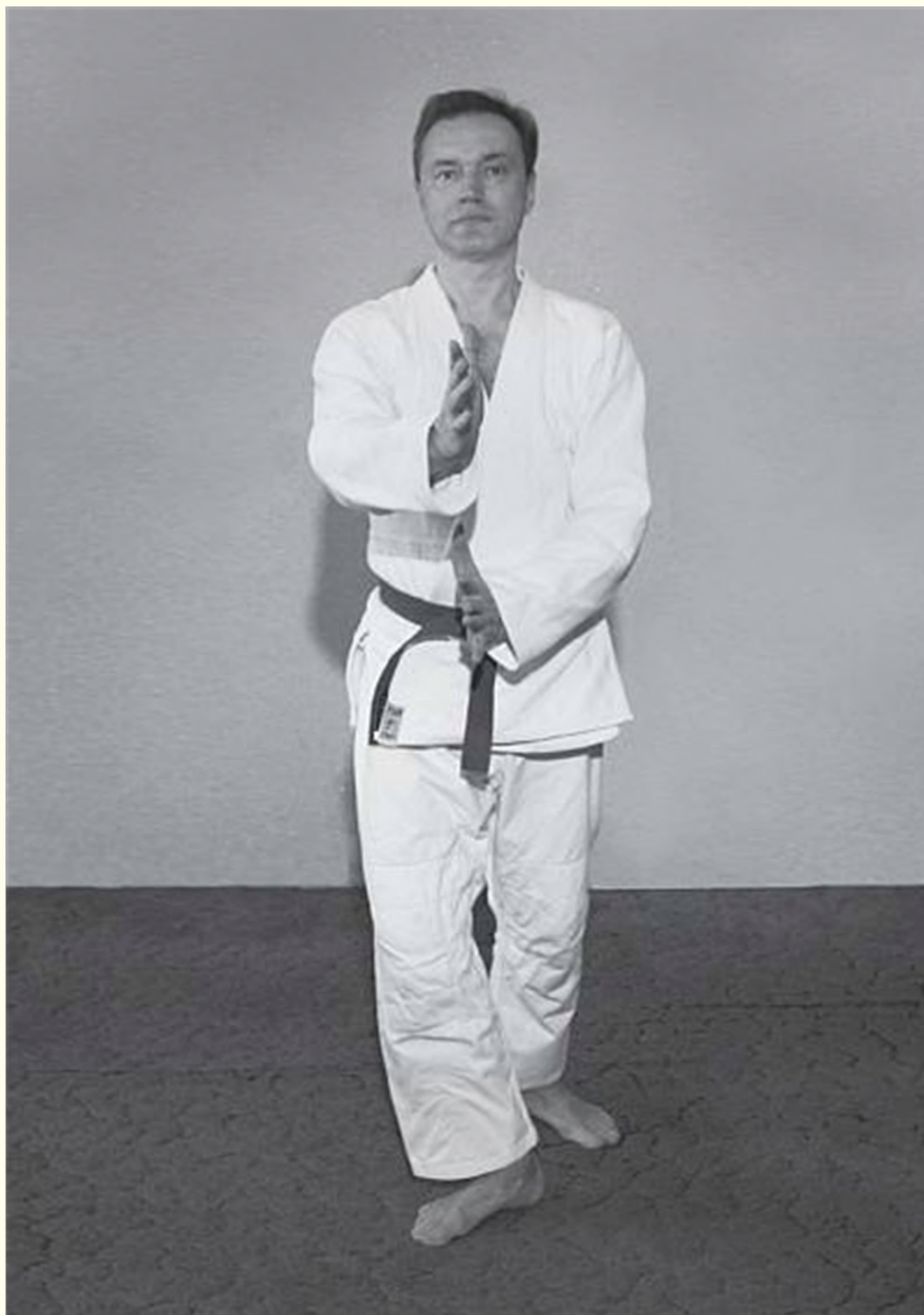


Рис. 1



Рис. 2





Рис. 3



Рис. 4



Рис. 5



Рис. 6



Рис. 7



Рис. 8



Рис. 9



Рис. 10



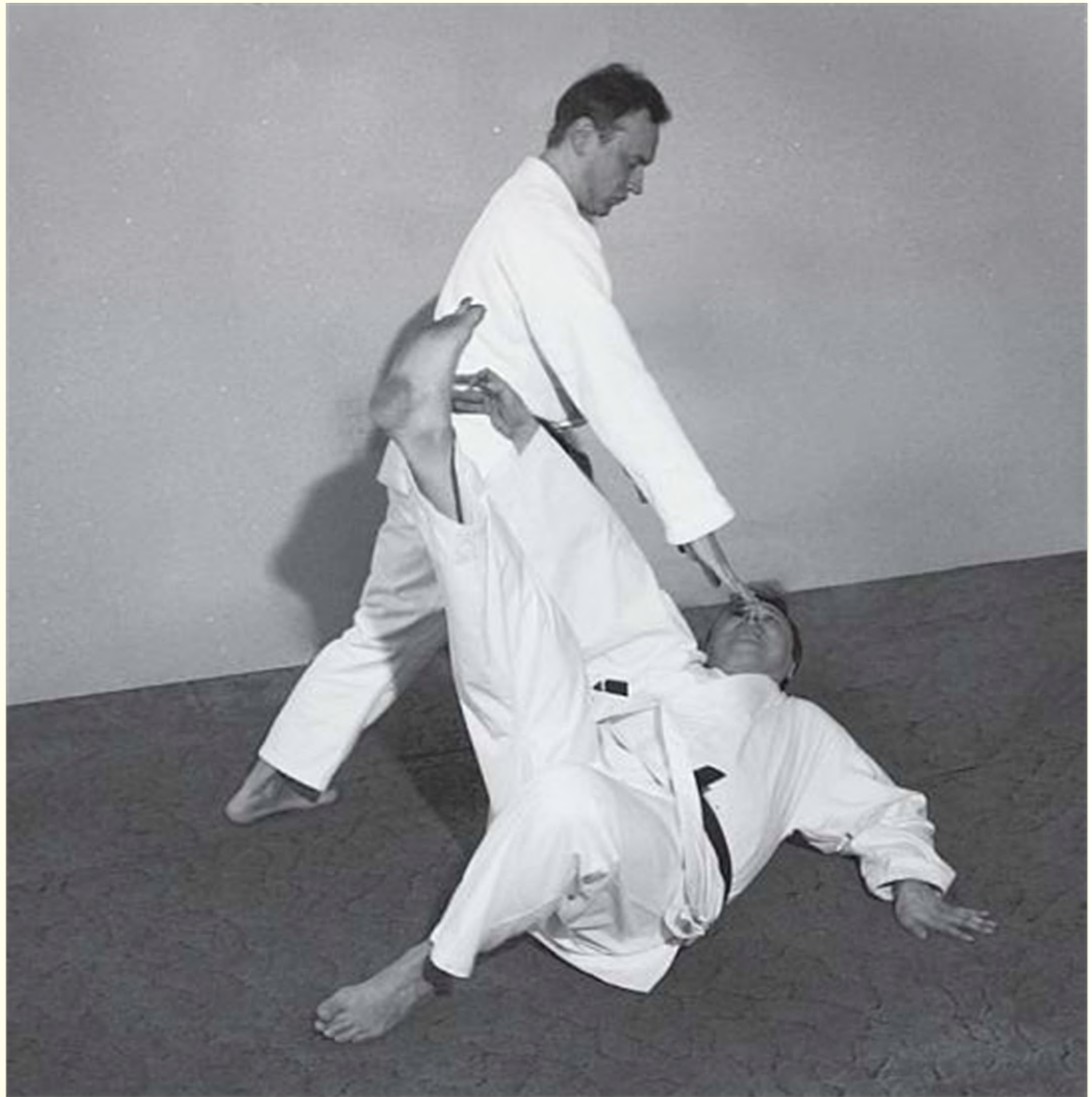


Рис. 11

Примечания

1

Синпо – раздел воинского искусства, *бу-дзюцу*, посвященный психологической подготовке воина. – *Прим. ред.*

2

Энергетическое образование, возникающее из психических выделений людей. – *Прим. ред.*

3

Для неспециалистов поясним: диссоциирование – процесс обратный ассоциированию. Ассоциировавшись с каким-либо процессом (переговоры), человек включен в него (ведет переговорный процесс), диссоциировавшись – человек отстраняется от ситуации (смотрит на себя и на процесс как бы со стороны). В обычной речи диссоциирование отмечается следующим образом: «Это происходит не со мной», «Я не я, и лошадь не моя» и т. д. – *Прим. ред.*

4

Модели, образцы. – *Прим. ред.*

5

Молден Д. Менеджмент и могущество НЛП: <http://www.follow.ru/НЛП/> Литература.

6

Направление психологии, в основу которого легли исследования зрительного восприятия, доказавшие, что люди склонны воспринимать окружающий мир в виде упорядоченных целостных конфигураций, а не отдельных фрагментов. – *Прим. ред.*