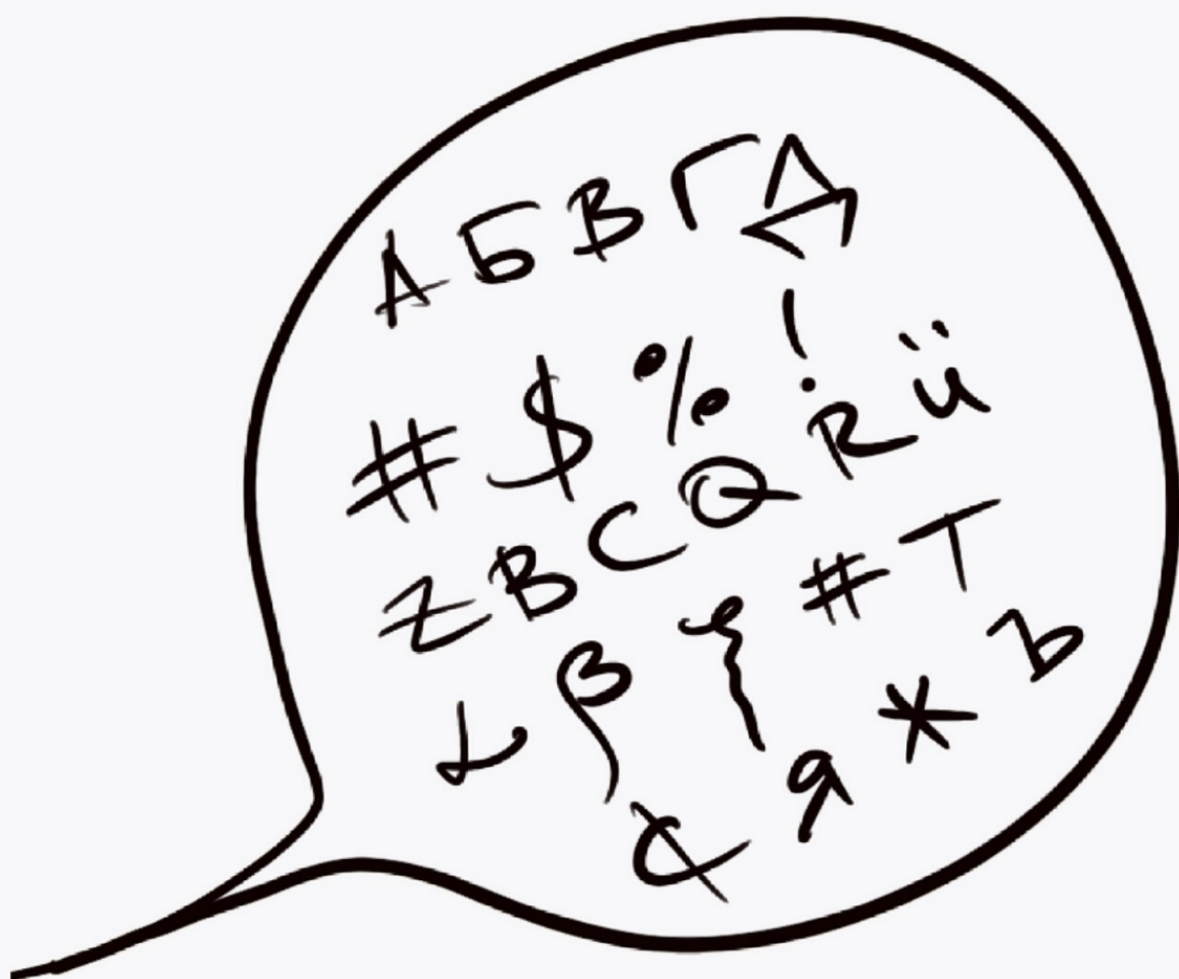


# ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ

В КАРТИНКАХ



ЕЛЕНА СТЕБАКОВА

16+

Елена Стебакова

**Энциклопедия психологического  
знания в картинках**

«ЛитРес: Самиздат»

2020

## **Стебакова Е. В.**

Энциклопедия психологического знания в картинках /  
Е. В. Стебакова — «ЛитРес: Самиздат», 2020

Где найти свое призвание? Как перестать испытывать тревогу? Почему я плохо переношу критику? Как развить интуицию? Почему пропала новизна в отношениях? Как не поддаться на манипуляцию? Многие, как и я, ищут ответы на эти и другие вопросы о личностном развитии, детско-родительских и партнерских отношениях, карьерном росте и поиске призвания в книгах, лекциях и семинарах популярных психологов, на интернет-каналах и форумах. Возможно, эта энциклопедия в картинках не только поможет найти ответы и удовлетворит ваш пытливый ум, но и станет новым шагом к пониманию себя.

## Содержание

Вступление	5
Рационализация	6
Мифы о любви	7
Фокус внимания	8
Секс	9
Мотивация	10
Агрессия	12
Призвание	14
Деловые отношения	15
Загруженность	17
Личностное развитие	19
Уровни конфликтов	20
Мозг	22
Эмоциональный интеллект	23
Эмоциональный бандитизм	25
Эмоциональное научение	27
Работа с эмоциями	29
Эффективная коммуникация	31
Матрица Эйзенхауэра	33
Визуализация цели	35
Эмоции	37
Обучение	38
Конец ознакомительного фрагмента.	40

## Вступление

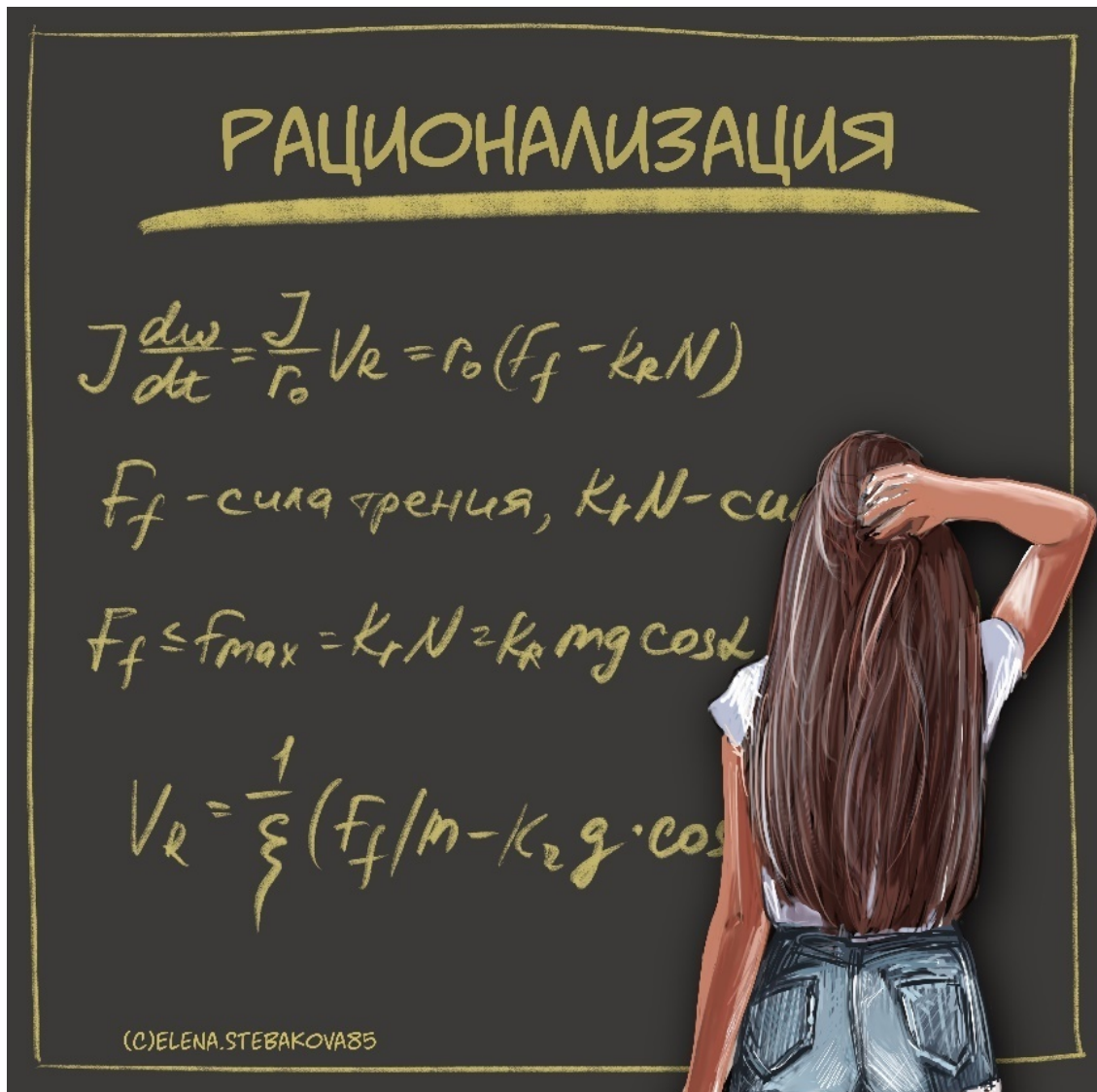
Энциклопедия психологического знания в картинках – это свод открытий и осознаний, которые я почерпнула из книг и семинаров психологов, мыслителей, мудрецов и исследователей на темы, которые волнуют многих людей разных возрастов, – личного развития, детско-родительских отношений, принятия себя и вопросов брака, карьерного роста и внутриличностных конфликтов.

В какой-то период жизни я искала истину, пытаюсь построить некие закономерности, понять устройство мира, выбрать направление дальнейшего развития и начать лучше понимать себя. Я, как синий кит, процеживающий через специальные фильтры тонны воды, чтобы добыть необходимый планктон, проглатывала огромное количество книг по психологии, эзотерике, нейропсихологии, бизнес-литературу. И каждое осознание приближало меня к пониманию сути вещей и добавляло спокойствия моему уму и сердцу.

Поскольку в нашем обществе обращение за психологической помощью по-прежнему является не очень широко распространенной практикой, многие, как и я, ищут решения своих вопросов в книгах, лекциях и семинарах популярных психологов, интернет-каналах и форумах. Возможно, эта энциклопедия в картинках не только поможет найти ответы и удовлетворит ваш пылкий ум, но и станет новым шагом к пониманию себя.

С уважением,  
Стебакова Елена

## Рационализация



Рационализация – утонченный механизм психологической защиты. Когда мы рационализируем, то находим «веские причины» происходящим в текущий момент событиям, пытаясь сделать их менее болезненными или приемлемыми:

«Мой папа наказывал меня, чтобы преподать мне урок и сделать лучше».

«Моя мама много пила, потому чувствовала себя одиноко. Это потому что я проводил недостаточно времени с ней».

## Мифы о любви



Когда один человек говорит другому: «Я тебя люблю» – то у обоих складывается иллюзия понимания этой фразы, хотя каждый из них может подразумевать под любовью совершенно разное. Несмотря на общие источники социокультурного происхождения (мифы, кино, книги, СМИ) единого понятия не существует, и сегодня понятие «любовь» является синонимом любого рода благополучных межличностных отношений. А иногда, «любовь» и вовсе путают с невротическими эмоциональными связями.

Так, ощущая пустоту и не умея функционировать без уверенности, что кто-то заботится о них, человек руководствуется ложным убеждением, что источник любви находится в другом и оказывается в зависимых отношениях.

...или же, совсем не учитывая потребности и желания партнера, тем не менее занимается так называемым «самопожертвованием».

...или из страха одиночества или боязни реального контакта друг с другом, партнеры сливаются в единое «мы», постоянно балансируя между чувствами вины и обиды.

Все это – «мифы о любви», осознав которые, можно попытаться построить здоровые отношения не на потере себя, а на резонансе с партнером.

## Фокус внимания



Когда какой-то человек (или ситуация) занимает все ваши мысли, и вы проговариваете диалоги и проигрываете гипотетические сценарии у себя в голове, то вы тратите впустую очень много сил.

Искусственно перемещенный фокус внимания в прямом смысле забирает вашу энергию.

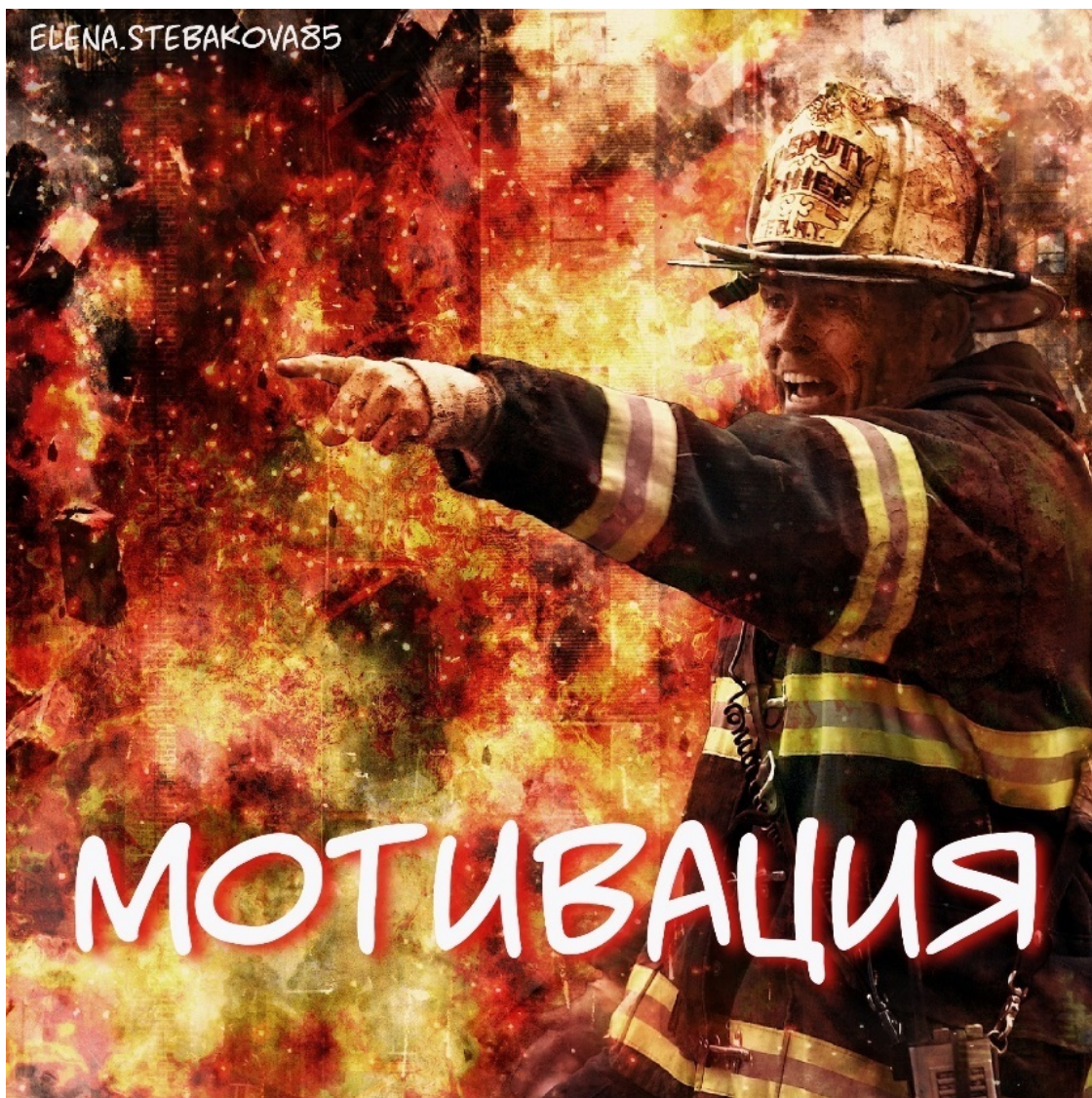
Вы создаете образ, (который имеет мало общего с реальным человеком), наделяете его качествами и поведенческими реакциями, напитываете, холите и лелеете. И вот уже вам начинает казаться, что и реальный человек также специально «удерживает» ваш фокус на себе: «написывает», все время специально проходит мимо и «многозначительно» смотрит. Но это не так. Развитие отношений возможно только в реальности, а не в фантазиях. А пока вы читаете это, подумайте, что вы могли бы делать и где быть, но не можете и не делаете, пока «гоняете» мысли по кругу, сливая энергию?

## Секс



Секс не является потребностью, как голод. Секс – это поощрительная система, напоминающая любопытство, а любопытство, как и секс, исключается из числа ваших приоритетов, когда вы в стрессе. Если вы находитесь в депрессии или в тревожном состоянии, исследование нового не вызывает у вас никакого интереса. Гораздо больше вас интересует возможность оказаться в знакомой комфортной и безопасной обстановке.

## Мотивация



У пожарного нет проблем с мотивацией.

Случайно оставшийся в живых узник Освенцима психолог Виктор Франкл считал «поиск смысла» сутью мотивации человека.

Если вам не повезло командовать космонавтами, пожарными или ежедневно спасать жизни, а приходится рулить продавцами или работать, например, в бухгалтерии, то придется восполнять пробелы осмысленности своими силами.

Наполнить работу смыслом можно через результаты или социальную значимость.

– Визуализируйте целое, если исполнители работают над деталями: развесьте фотографии конечного продукта – автомобиля, моста, здания...

– Расскажите истории о людях, для которых работает ваша компания.

– Покажите сотрудникам отзывы, обратную связь от пользователей.

– Расскажите о достижениях своей компании и продуктов (победы в конкурсах, доля рынка, клиенты).

– Покажите вклад своего подразделения в общие результаты. Внешний и внутренний PR своего отдела – одна из важных задач руководителя.

– Придайте работе социальную значимость: Какую часть личного смысла ваших сотрудников составляет работа? Как ваш продукт, компания или отрасль улучшают жизнь человека, группы или всего общества?

Советы в основном, для руководителя, но что мешает специалисту их придерживаться? Высший смысл есть всегда. Наполняйте смыслом ежедневные усилия своих сотрудников и свои собственные!

И, напоследок, притча.

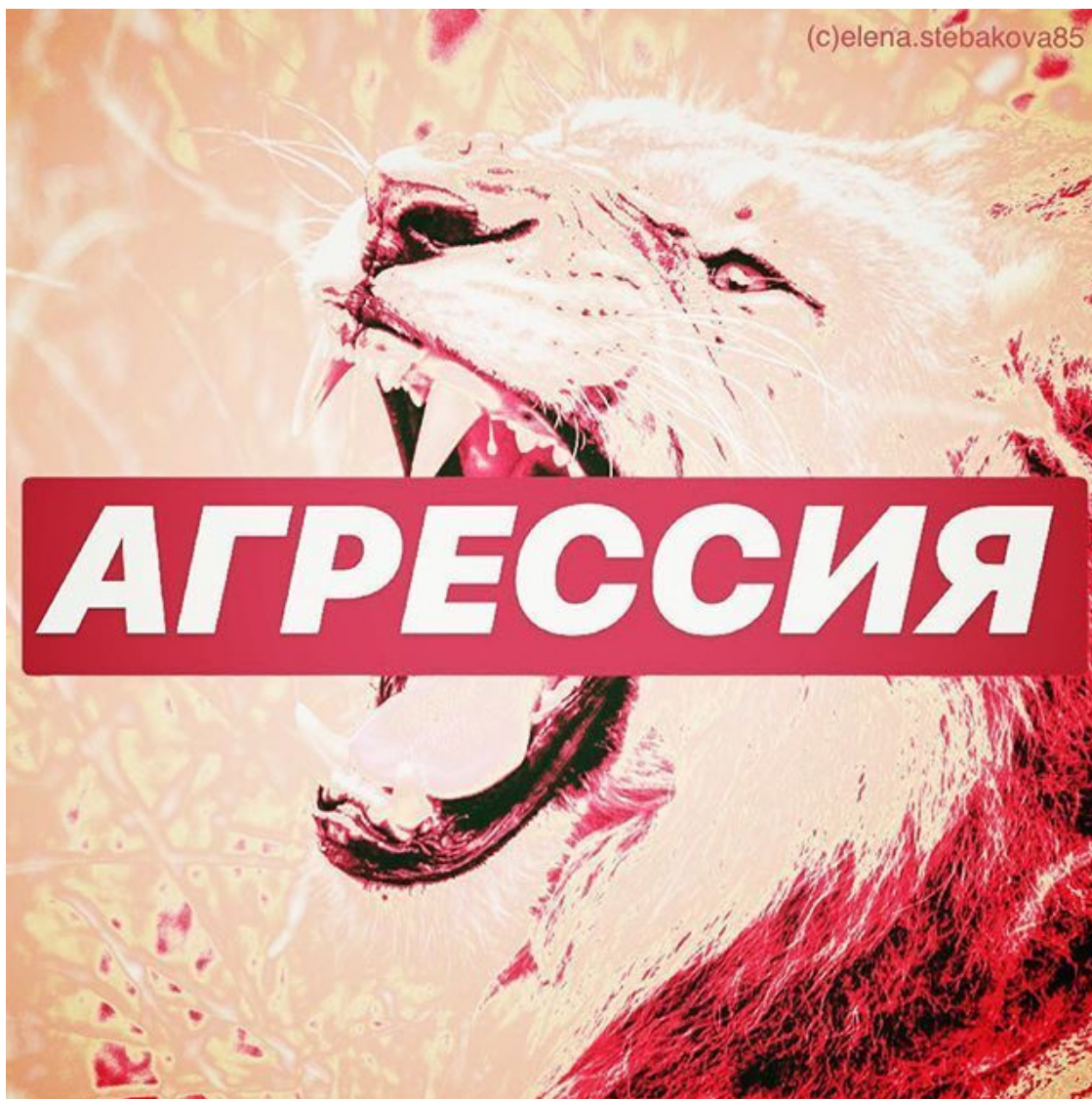
Троих каменщиков спросили: «Что вы делаете?»

– Я кладу камни.

– Я зарабатываю деньги.

– Я строю храм.

## Агрессия



Агрессия – это естественная форма реагирования человека на стресс, которая сопровождается различными эмоциональными состояниями, такими как враждебность, ненависть, ярость, озлобленность и т.п. Неблагоприятные условия развития, травматический опыт, социальное неодобрение и т.п. приводят к тому, что у большинства людей отношения с агрессией нарушены. И тогда она либо проявляется в виде неконтролируемых вспышек гнева, либо настолько блокируется, что приводит к телесным или психологическим нарушениям.

Если активную форму выражения агрессии ни с чем не спутать, то пассивная агрессия очень многолика и может проявлять себя подозрительностью, повышенным самоконтролем и тревожностью, негативными установками, завышенным уровнем притязаний, ущемленным чувством собственного достоинства, а также бездействием.

Очень важно учиться выражать агрессию в конструктивной форме, не накапливать и направлять на окружающих и себя. Необходимо помнить, что агрессия является частью нашей психики и несет огромный потенциал! Агрессия является необходимым условием для само-

развития и реализации человека и важным адаптационным механизмом эволюции. Без нее мы бы не выжили.

## Призвание



Когда речь заходит о поиске истинного призвания, мечты всех замученных работой в офисных пространствах очень похожи: это что-то сильно контрастирующее с рутинной жизнью. Максимально свободное. Путешествия, писательское отшельничество, дауншифтинг на Бали... и самый частый синдром – искать себя подальше от того места, где себя потерял. Очень важно не поддаваться на эту контрастную мечту, бросив все. Для начала проведите тест-драйв вашей мечты на безопасной территории, например, в отпуске. Хотите быть шеф-поваром в ресторане на берегу моря? Отправьтесь в кулинарную школу и т.п. На проверку это может оказаться совсем «не тем». Поэтому не спешите отказываться от своей нынешней сферы, попробуйте увидеть ее глазами новичка, как будто вы только приглядываетесь к этой области.

## Деловые отношения



Деловые отношения строятся в рамках выполняемых ролей: продавец – покупатель, учитель – ученик, и т.п. Правила исполнения этих ролей зафиксированы в различных нормативных документах. Помимо этого, мы часто вступаем в отношения, которые строятся на эмоциональной основе, чисто «по-человечески». Такие отношения наступают, когда поведение начинает выходить за рамки социальной роли.

К сожалению, при подготовке специалистов в России совершенно упускается из виду формирование психологии профессионала: у нас много «хороших людей», но крайне мало достойных специалистов и профессионалов.

В чем разница, например, в общении профессионального и непрофессионального продавца? Первый не станет обижаться на грубую реплику покупателя, т.к. она адресована его функциональной роли, а не его личности. А непрофессионал отреагирует как «человек», приняв реплику на «свой личный счет» и станет выяснять степень своей правоты.

Умение человека осознавать и исполнять свою профессиональную роль и выстраивать поведение в ее рамках позволяет преодолеть синдром «профессионального выгорания». Ведь

если профессиональная роль, функция – это не человек, то он и не устает, не болеет и не «выгорает».

## Загруженность



Загруженность создает иллюзию занятой правильной результативной жизни. «Если я такой занятой и нужный, значит, я все делаю правильно и в конце концов у меня все будет хорошо».

В реальности загруженность маскирует под собой несколько проблем:

– создает иллюзию успеха, т.к. успех в голове как-то связан с забитым расписанием, постоянно работающими мессенджерами, звонками по ночам, многозадачностью, работой допоздна и по выходным. Чаще всего вы несетесь на полной скорости, при этом не двигаясь ни к какой цели. Но подумать об этом некогда.

– создает иллюзию смысла: этим страдают гиперответственные люди, т.к. стараются все сделать как надо.

– сужает кругозор: «Некогда учиться, как правильно, нужно работать!», «Некогда за помощью, надо пахать», «Пока я тут отдыхаю, кто это будет делать», «Нет у меня никаких интересов, кроме работы».

Ловушка в том, список задач никогда не заканчивается, а именно сейчас, в этот момент, вы незаметно пропускаете свою жизнь. Тут нет призыва резко что-то менять, бросать или ломать, есть призыв включиться и посмотреть на свою жизнь как бы со стороны, с дистанции.

## Личностное развитие

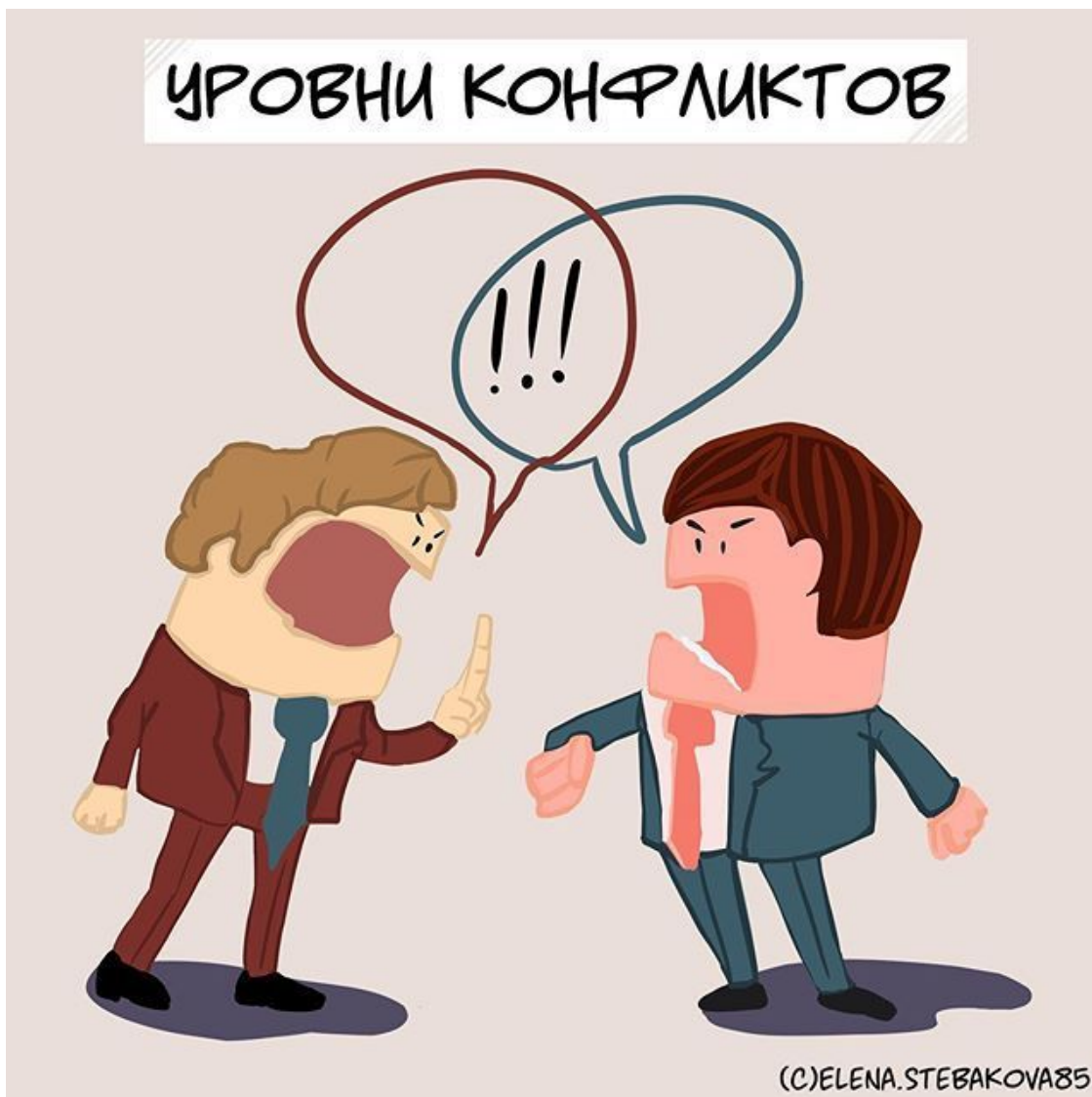


Понятие «Личностное развитие» часто путают с развитием интеллекта, успешностью в делах и карьерным ростом. Однако, часто, люди, обладающие всеми перечисленными благами и характеристиками, лично остаются на уровне детей и подростков. Развитие личности во многом проявляется в том, как мы выстраиваем отношения с окружающими людьми, чем при этом руководствуемся, как относимся к происходящему вокруг нас и как поступаем в различных ситуациях.

Существует много примеров в истории, когда воины разрушали древнейшие памятники культуры, не понимая истинного значения подобных артефактов. Или когда люди лично незрелые и узко мыслящие разрушали талант, над которым имели власть.

Во времена «перестройки» в России многие люди, разбогатевшие буквально за несколько месяцев из-за всеобщего хаоса и инфляции, в последствии срывались в беспредельный разгул, теряя все. Для того, чтобы обладать богатством и оставаться человеком, необходим высокий уровень личностного развития.

## Уровни конфликтов



В деловой среде конфликт и уместен, и необходим, потому что противоположность мнений и взглядов существенно расширяет кругозор команды. А вот если два сотрудника согласны во всем, то без одного из них можно легко обойтись.

Существуют следующие уровни конфликтов:

– конфликт понятий: когда под одним и тем же понятием люди подразумевают что-то свое и каждый уверен в своей правоте. Способ разрешения: создать общее понятийное поле. Когда под «ростом продаж» подразумевается увеличение выручки, а не парк установленного оборудования.

– конфликт восприятия реальности: одно и то же событие разные люди оценивают по-разному. Способ разрешения: анализировать факты, а не интерпретации. Вместо запроса в отдел IT: «Опять ничего не работает, а мне сдавать отчет в налоговую!» такой запрос быстрее приведет к пониманию: «У меня пропал доступ к серверу, прошу срочно принять меры, т.к. отчет нужен через час».

– конфликт ролей и функций: в любой организации есть роли и функции, нацеленные на долгосрочные и краткосрочные цели. Способ разрешения: четко сформулировать стратегические цели и довести их до сотрудников организовать рабочий процесс и не встраивать маркетинг (долгосрочные цели) в продажи (краткосрочные цели).

– конфликт функциональных стилей: разные подходы к работе у стратега и тактика (спринтера/ марафонца). Способ разрешения: практиковать смену ролей – когда чужие потребности становятся вашими, то и стимул найти решение выше.

– конфликт демократии и диктатуры: недостаток демократии при принятии решений и недостаток диктатуры при реализации решения ведут к тому, что задачи либо не выполняются вовсе, либо медленно и на минимальном уровне. Примером является фраза о строгости законов, которая нивелируется необязательностью их исполнения... Способ разрешения конфликта: привлекать к постановке задач всех заинтересованных лиц, тогда и внедрение решения, за которое отвечает вся команда, произойдет быстро и безболезненно.

– конфликт целей: разные взгляды у собственников бизнеса на развитие компании (остаться локальной или стать глобальной компанией и выйти на биржу). Способ разрешения: договориться или разделиться.

– конфликт ценностей: когда личные ценности идут вразрез с ценностями компании. Вегетарианец не сможет работать на мясоперерабатывающем комбинате. Это неразрешимый конфликт.

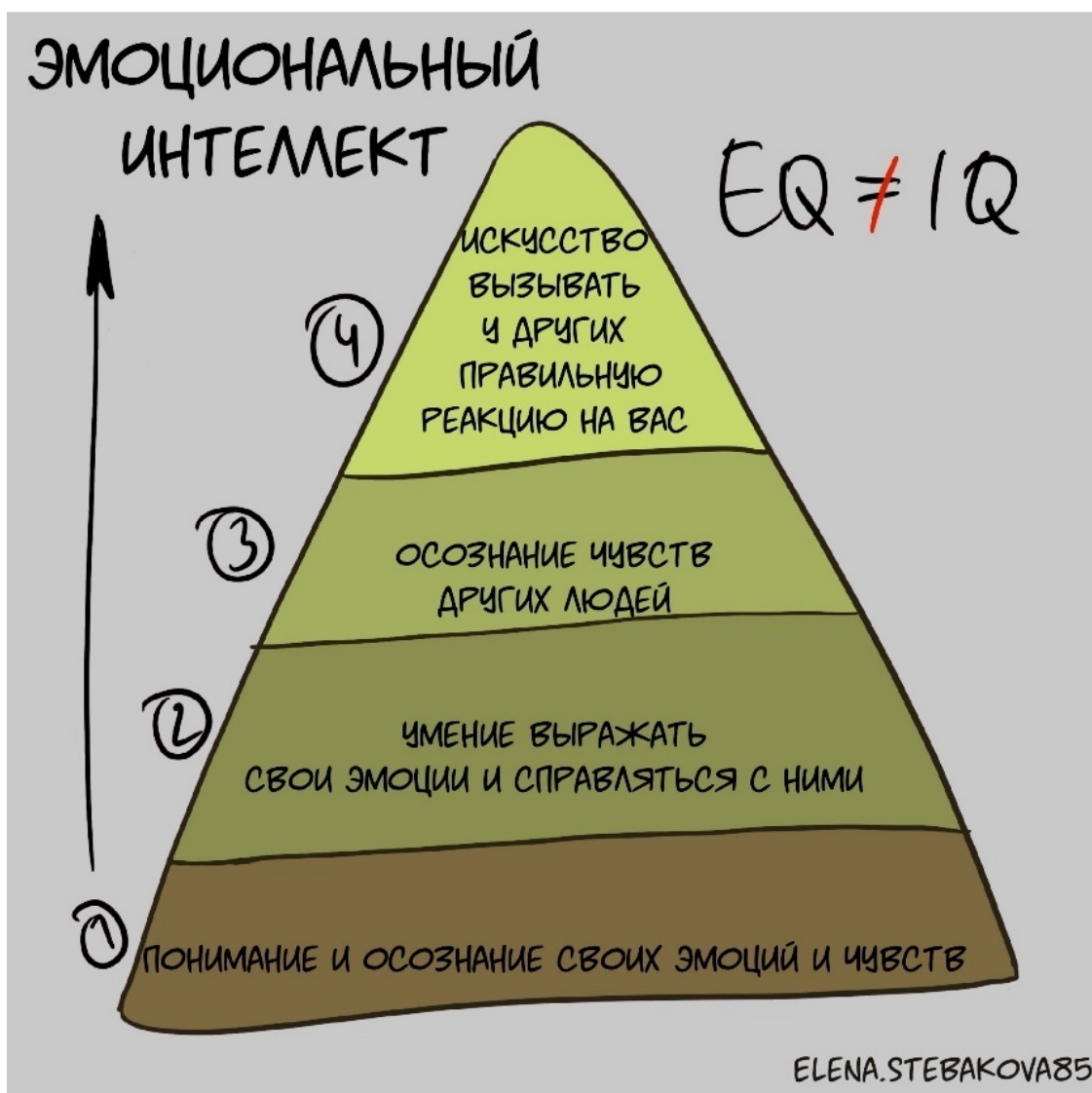
Признаком эффективного менеджмента является умение превратить деструктивный конфликт в конструктивный. А вот тактика избегания конфликтов губительна, так как она означает игнорирование самого факта различий.

## Мозг



Наш мозг – это мы сами, и наше сознание, и вообще все, что мы можем себе вообразить. Сознание – это то, как мы понимаем жизнь, то, что думаем о себе и других людях; это то, где в данный момент оказался луч нашего внимания. Сознание нельзя отделить от нашего мозга, а работа мозга – то, что нельзя охватить сознанием. Поэтому в каком-то смысле, когда мы говорим об отношениях «мозга» и «сознания», мы говорим об отношении молока к корове или об отношении машины к ее движению.

## Эмоциональный интеллект



Всем известно понятие IQ и значимость интеллекта никем не подвергается сомнению.

Однако, одной логики для успеха мало, и все ее достижения порой легко перечеркиваются бурей человеческих эмоций, поэтому эмоциями необходимо управлять и развивать в себе EQ – эмоциональный интеллект.

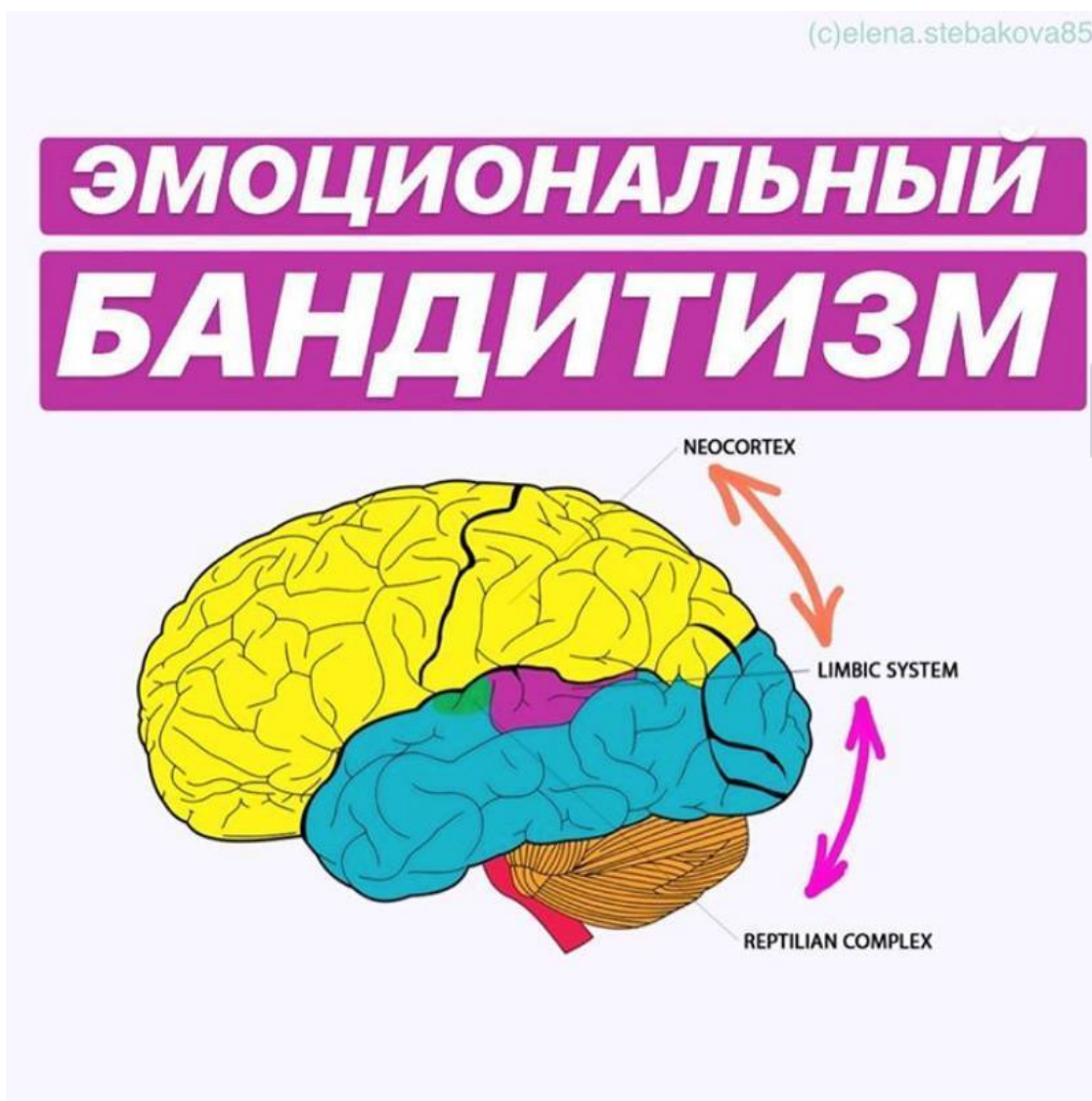
В отличие от коэффициента IQ, который лишь немного изменяется с выходом из подросткового возраста (и фиксируется в возрасте около 25 лет), эмоциональный интеллект продолжает совершенствоваться по мере того, как мы проживаем нашу жизнь и учимся на собственном опыте.

Важность эмоций в личных отношениях очевидна, но и любая работа – это в первую очередь отношения между людьми. Кадры решают все, и все работники вовлечены в игру эмоций. Часто рабочие вопросы требуют самоконтроля, поэтому умение не «сваливаться» в раздражение и воспринимать любую неурядицу как опыт – полезные навыки.

Первое, чему необходимо учиться, это пониманию своих эмоций и чувств: начните отмечать в течение дня (в идеале – вести дневник эмоций), на какое событие и с какими эмоциями вы отреагировали.

И это будет первым шагом к вершине пирамиды.

## Эмоциональный бандитизм



С точки зрения нейрофизиологии, все эмоции – это мгновенные программы действий, которые эволюция постепенно прививала нам. Всем нам известно состояние, когда мы полностью оказываемся во власти эмоций и действуем импульсивно. Почему же так происходит?

Предельно упрощенная схема формирования эмоций следующая: все поступающие сигналы от органов чувств в лимбической системе (хранилище эмоциональных реакций) проходят проверку на предмет присутствия в нем тревоги. Если опасности нет, то сигнал идет к неокортексу (думающему мозгу, отвечающему за мышление, речь, обучение), а от него ответная реакция распространяется по всему организму, запуская взвешенную эмоциональную реакцию. Так эта схема работает почти все время. Но если лимбическая система классифицирует полученную информацию как «опасную» (например, извилистый предмет – это, возможно, змея), то сигнал пойдет по эволюционно более короткой нейронной цепи – к рептильному мозгу (отвечающему за базовые инстинкты выживания «сражайся или спасайся») и запустит ответную реакцию (бежать) прежде, чем «взвешенное» решение будет вынесено неокортексом.

Это и есть эмоциональный бандитизм! Скоропалительная эмоциональная реакция всегда торжествует в ситуациях, связанных с необходимостью примитивного выживания, поскольку лимбическая система сформировалась значительно раньше неокортекса и играет решающую роль в структуре нервной системы.

## Эмоциональное научение



Любые эмоциональные уроки и реакции хранятся в эмоциональной памяти нашего мозга (лимбической системе). В ответ на внешний стимул лимбический контур запускает реагирование по шаблону. И часто – это искаженные и неадекватные шаблоны.

Однако, поскольку эмоциональное научение продолжается всю жизнь, то любые, даже усвоенные в глубоком детстве реакции, можно «перезаписать» с помощью психотерапии.

Например, Вас в детстве сильно испугала собака, и теперь, услышав лай, вы испытываете тревогу и весь сопутствующий комплекс физиологических симптомов – то есть у вас «записана» эмоциональная реакция, не адекватная стимулу.

За курс психотерапии (например, поведенческой) можно научить неокортекс (думающий мозг) притормаживать лимбическую систему – т.е. изменить первый отклик и снизить «остроту» реакции.

Чего сделать НЕВОЗМОЖНО, учитывая динамическую взаимосвязь отделов мозга, так это научиться не реагировать вообще.

Следовательно, раз уж мы не в состоянии решить, когда нам испытать всплеск эмоций, то по крайней мере можем контролировать его длительность и быстрее приходить в себя. На примере собаки – услышав лай, первоначальной реакцией будет, вероятно, страх, но не такой интенсивный, и вы сумеете не поддаться ему и разумно отреагировать.

Навык умело справляться с такими заученными реакциями является важным фактором развития эмоционального интеллекта.

## Работа с эмоциями



Работа с волнением, гневом и излишней вовлеченностью очень важна в контексте не только личной, но и профессиональной жизни. Всем очевидно, каким образом волнение или гнев могут поставить под удар успех сделки или переговоров, но что не так с воодушевлением? Дело в том, что для нашего мозга эмоция не имеет знака «плюс» или «минус», а имеет лишь значение уровень гормонов, который и запускает ту или иную реакцию. Поэтому излишняя вовлеченность (воодушевление) может, например, заставить переговорщика согласиться на худшие условия в страхе потерять клиента.

Чтобы подготовиться к любому ответственному мероприятию (переговорам, выступлению и т.п.) необходимо следовать алгоритму:

- Осознать возникающие эмоции и назвать их: тревога, паника, волнение, страх, ужас и т.п. (в качестве шпаргалки можно использовать «колесо эмоций» Роберта Плутчика).

- Мысленно пробежаться по телу в поисках мышечных спазмов (чаще это жевательные мышцы, плечи), напрячь мышцы там еще сильнее и с выдохом отпустить напряжение.

– Сделать 10 дыхательных циклов: вдох – задержка 2 секунды – выдох – задержка 4 секунды. Тренируйте это упражнение в менее стрессовых ситуациях, чтобы оно вошло в привычку.

– Отследить любые появляющиеся мысли, но не анализировать. Пообещать себе вернуться к ним позднее. Если мысли становятся навязчивыми («Я не справлюсь, я провалюсь», «Они меня бесят!») – вернитесь к дыхательным циклам. Работа с эмоциями через тело гораздо эффективнее, чем через логику.

– Если вы испытываете злость, гнев – лучше взять паузу. Если нет такой возможности – вернитесь к дыхательным циклам.

Для многих советы выше покажутся чрезмерно простыми, и, возможно знакомыми, однако они неоднократно доказали свою эффективность.

## Эффективная коммуникация



В коммуникации между людьми постоянно возникают трудности. На само сообщение и способ его передачи оказывают влияние текущее эмоциональное состояние, знания, опыт, личные качества, культура, предубеждения, пол, возраст отправителя. Точно также все эти причины у получателя оказывают влияние на то, как сообщение будет получено и истолковано, что станет дополнительными помехами или шумом. Помимо этого, существуют еще факторы среды, приводящие к потере части информации: например, незнакомая технология или несоответствующая инфраструктура («я что-то нажала и все пропало!»).

Базовая линейная коммуникационная модель (отправитель/получатель) обеспечивает только доставку сообщения, а не его понимание.

В деловой коммуникации (в особенности в межкультурном общении, когда люди используют разные языки, рабочие методы и процессы) эффективнее использовать более сложную модель – отправитель/получатель/обратная связь.

Т.е. необходимо убедиться в том, что

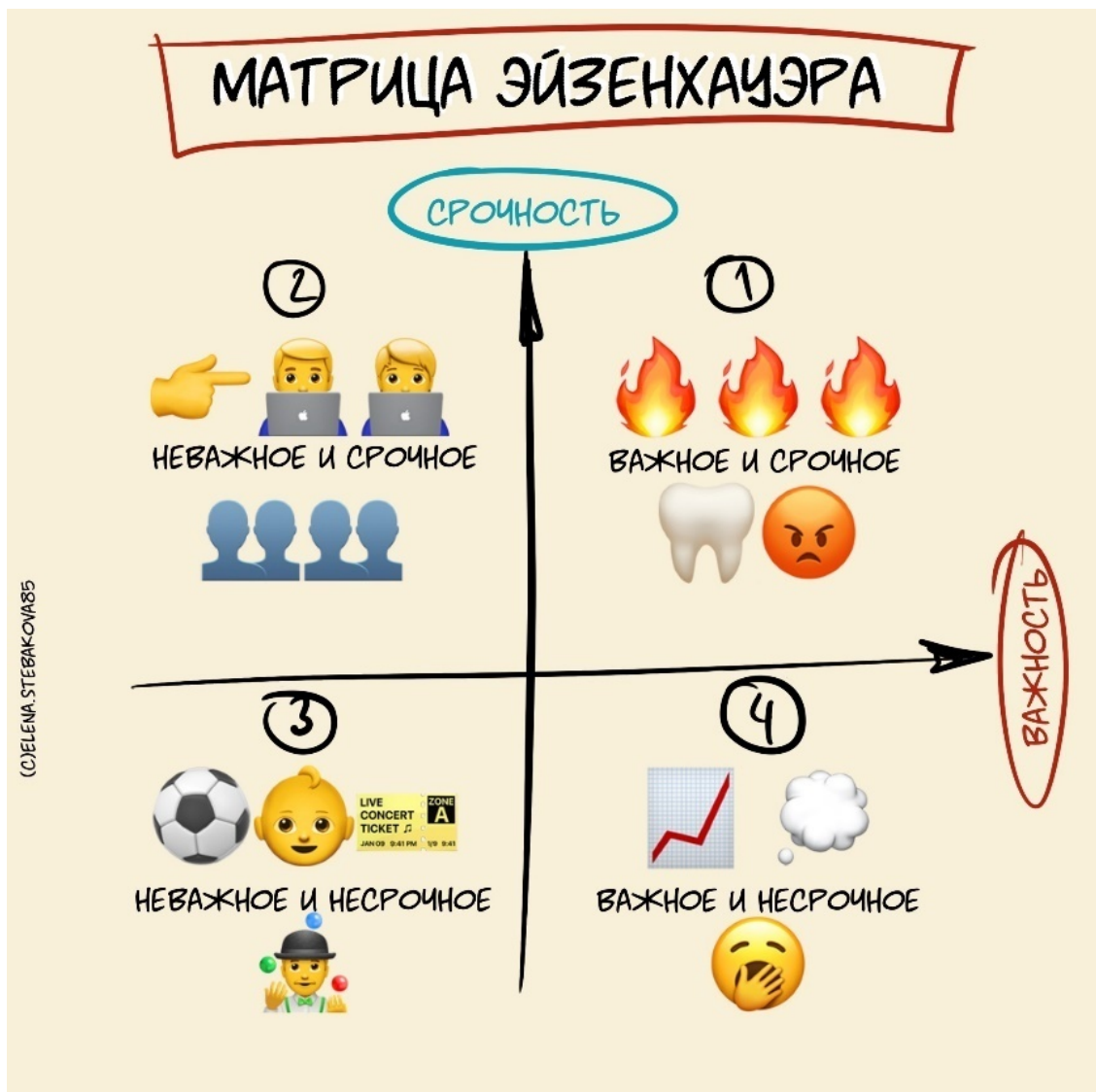
– сообщение было получено (и это не означает подтверждение согласия с сообщением, а только факт получения),

– сообщение было верно интерпретировано, для чего получатель и передает обратную связь.

Если отправитель получает обратную связь, соответствующую исходному сообщению, то это означает успешную коммуникацию.

Такая модель является обязательным условием для результативной коммуникации и активно используется в управлении проектами.

## Матрица Эйзенхауэра



Кажется, это все что нужно знать о тайм-менеджменте.

1. Если вы находитесь в квадранте форс-мажоров «важное и срочное», то вы ощущаете себя самым важным и занятым человеком, от которого буквально зависит успех или провал любого дела. Однако, решая все время неотложные задачи, вы уходите от достижения своих реальных целей, так как они всегда долгосрочные. В этот квадрант еще попадают и экстренные вопросы здоровья.

2. Дела из квадранта «неважное – срочное» необходимо делегировать. Иногда проще сказать: «Я сам сделаю быстрее, дольше объяснять!», но это недальновидно, т.к. делегирование задач – это инвестиции в вашу команду. Что важно – так это четко поставить задачу перед исполнителем, установить сроки и критерии принятия результата.

3. Квадрант пустяков «неважное-несрочное»: иногда очень важно переключиться с важных дел на пустяковые, а заодно и проверить, не попали ли в этот список ваши друзья, семья и хобби?

4. В идеале, большую часть времени необходимо проводить в квадранте «важное и несрочное», чтобы дела не переходили в категорию экстренных. Здесь находятся все планы на перспективу, обучение, развитие ресурсов... идеальное поле для всякого рода прокрастинаций и отлыниваний! И если вы никак не готовы заниматься стратегическим планированием в данный момент, тогда уж позвольте себе «валить дурака» в полную силу, иначе вы попадете в зону “dark playground” («темная игровая площадка»): где веселье – вовсе не веселье, потому что оно происходит в неподходящее время, и вы мучаетесь чувством вины и тревоги).

## Визуализация цели



Многие слышали о необходимости визуализировать цель. Так почему это важно? Дело опять в устройстве нашего мозга.

За эмоции отвечает рептильный мозг вкупе с лимбической системой, и именно их реакция вызывает деятельный прилив энергии. А вот за целеполагание отвечает неокортекс – эволюционно более молодая (и медленная) кора головного мозга, поэтому чтобы найти энергию на осуществление цели, нужно обмануть наших предков. Хорошая новость состоит в том, что наш эмоциональный мозг не различает, реальное ли событие происходит или воображаемое. А поэтому так важно визуализировать цель в мельчайших подробностях.

Т.е. вы должны подробно представить, например, как вам вручают Оскар, описать обстановку, окружение, людей, кто и что будет говорить и т.п. Основная идея – создать, а потом поддерживать яркий образ вашей цели. Разным людям помогает разное – кому-то достаточно фотографии на холодильнике, а кому-то нужно более детально проработать картинку.

Подробное моделирование картинке еще важно для проверки цели на качество: – определили ли вы четко критерии, что цель достигнута?

– нужно ли вам это?

– и самое главное – чувствуете ли вы радость от того, когда представляете, что цель достигнута? Если нет – вероятно, цель не ваша...



## Обучение



Чем мы старше, тем сложнее нам учиться. Я начала и бросила (после 10 уроков) игру на африканских барабанах. Отбросив мысли о собственной бездарности, отсутствии чувства ритма и слуха, я проанализировала свои ошибки и моего преподавателя. Ниже приведены общие закономерности, которых нужно придерживаться, чтобы добиться результатов в любом обучении человека (или животного):

1. Повышайте критерий небольшими градациями (не надо пытаться выучить сразу все).
2. Отрабатывайте какой-то один навык (например, либо технику удара, либо скорость).
3. Прежде чем увеличивать или повышать критерий, тренер/педагог должен подкреплять текущий уровень навыков (как минимум, хвалить и подбадривать). Отсутствие подкрепления сродни наказанию!
4. Вводя новый критерий, временно ослабьте старые. (не нужно акцентировать внимание на плохой технике, отрабатывая скорость).
5. Тренер должен быть впереди обучаемого, чтобы в случае внезапного успеха, была наготове дальнейшая программа обучения.

6. Не меняйте тренеров/педагогов на «середине реки».
7. Не получается – меняйте тактику. Бесконечное повторение, разумеется, приведет к успеху, но за какое время...
8. Если навык ухудшается, нужно вернуться к «детскому саду», быстро повторить пройденный материал с серией легких подкреплений.
9. Всегда завершайте тренировку на высокой ноте.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.