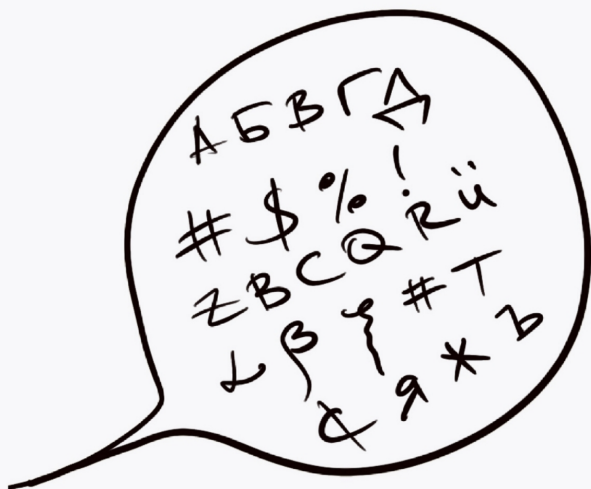


# ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ

В КАРТИНКАХ



ЕЛЕНА СТЕБАКОВА

16+

**Елена Владимировна Стебакова**  
**Энциклопедия**  
**психологического**  
**знания в картинках**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=56955005](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=56955005)  
SelfPub; 2020*

**Аннотация**

Где найти свое призвание? Как перестать испытывать тревогу? Почему я плохо переношу критику? Как развить интуицию? Почему пропала новизна в отношениях? Как не поддаваться 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 пылливый ум, но и станет новым шагом к пониманию себя.

# Содержание

Вступление	4
Рационализация	6
Мифы о любви	8
Фокус внимания	10
Секс	12
Мотивация	14
Агрессия	17
Призвание	19
Деловые отношения	21
Загруженность	23
Личностное развитие	25
Уровни конфликтов	27
Мозг	30
Эмоциональный интеллект	32
Эмоциональный бандитизм	34
Эмоциональное научение	36
Работа с эмоциями	39
Эффективная коммуникация	42
Матрица Эйзенхауэра	45
Визуализация цели	48
Эмоции	50
Обучение	52
Конец ознакомительного фрагмента.	55

# 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, – личностного 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 пылливый ум, но и станет новым шагом к

пониманию себя.

С уважением,  
Стебакова Елена

# Рационализация

## РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ

$$J \frac{dw}{dt} = \frac{J}{r_0} v_R = r_0 (F_f - k_R N)$$

$F_f$  - сила трения,  $k_R N$  - сила

$$F_f \leq F_{\max} = k_R N = k_R mg \cos \alpha$$

$$v_R = \frac{1}{\xi} (F_f / m - k_R g \cdot \cos \alpha)$$

(C) ELENA STEBAKOVA85

Рационализация – утонченный механизм психологиче-

ской 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 плакала, 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?

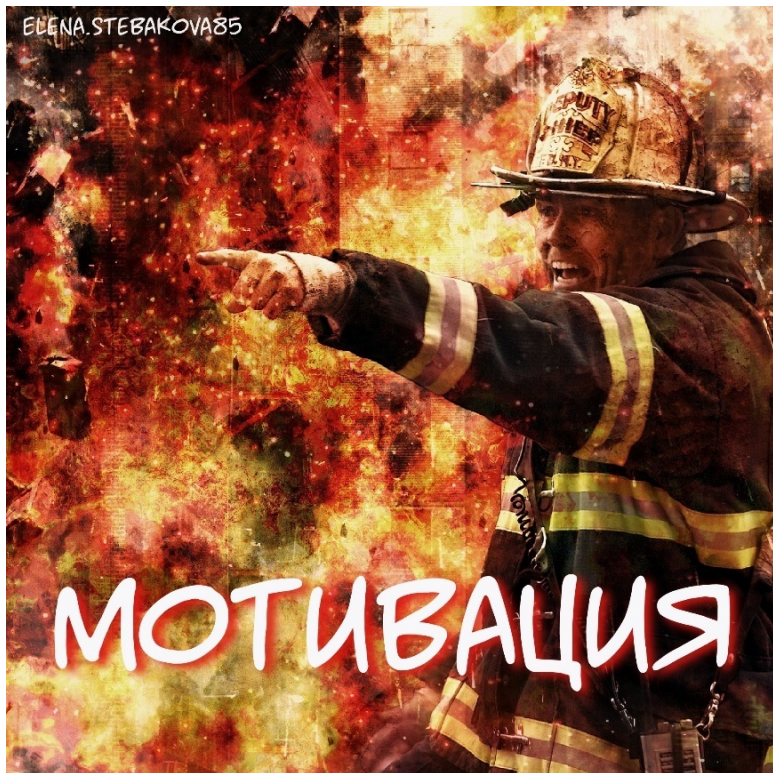
# Секс



Секс не является потребностью, как голод. Секс – это по-

ощрительная 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 спе-

циалисту их придерживаться? Высший смысл есть всегда. Наполняйте смыслом ежедневные усилия своих сотрудников и свои собственные!

И, напоследок, притча.

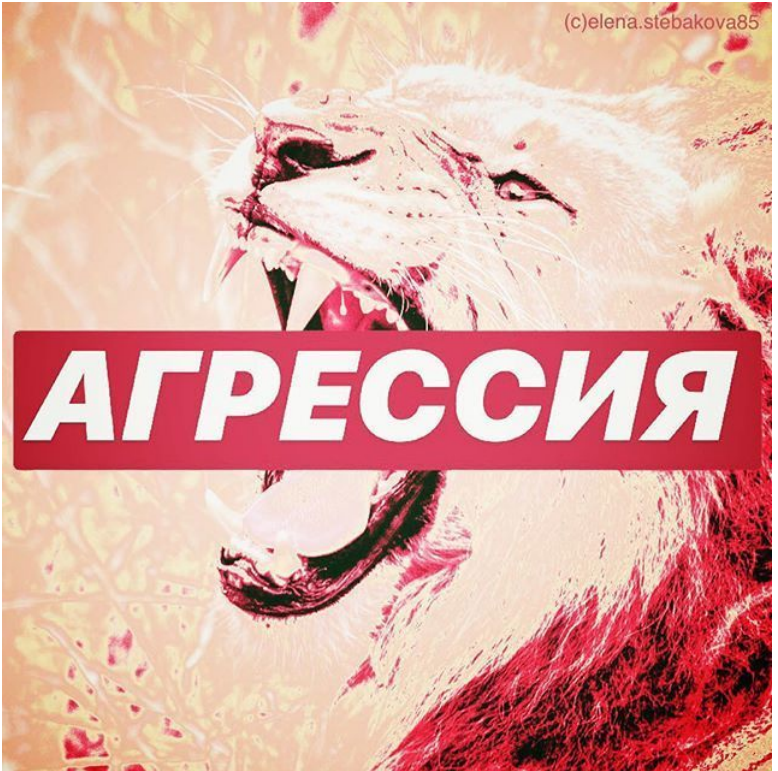
Троих каменщиков спросили: «Что вы делаете?»

– Я кладу камни.

– Я зарабатываю деньги.

– Я строю храм.

# Агрессия



Агрессия – это естественная форма реагирования чело-

века 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 саморазвития 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 ро-

лей: 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 ре-

зультативной 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

ЛИЧНОСТНОЕ

РАЗВИТИЕ

ELENA.STEBAKOVA85

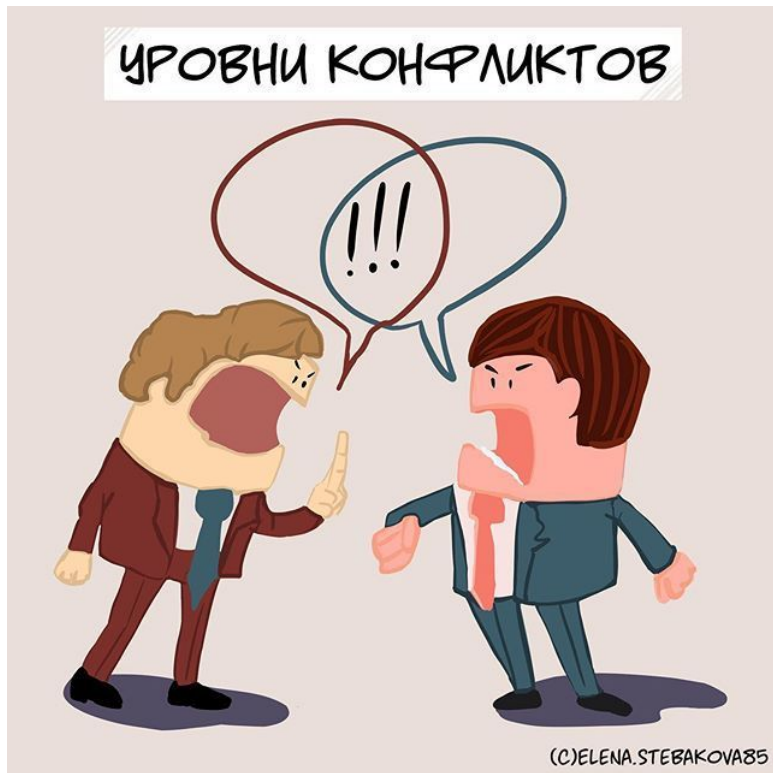
Понятие «Личностное развитие» часто путают с развити-

ем 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 неразвитые 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, пото-

му 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.

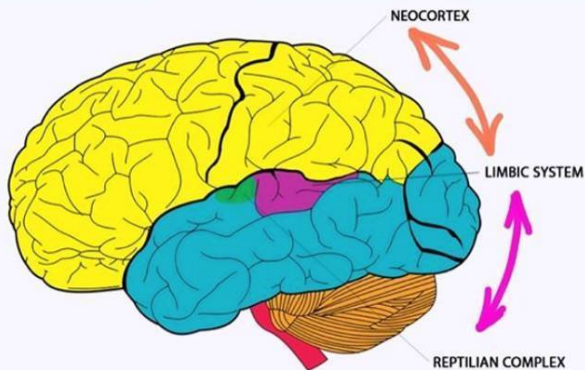
Первое, чему необходимо учиться, это пониманию своих эмоций и чувств: начните отмечать в течение дня (в идеале – вести дневник эмоций), на какое событие и с какими эмоциями вы отреагировали.

И это будет первым шагом к вершине пирамиды.

# Эмоциональный бандитизм

(c)elena.stebakova85

## ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ БАНДИТИЗМ



С точки зрения нейрофизиологии, все эмоции – это мгنو-

венные 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 эмо-

циональной 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.

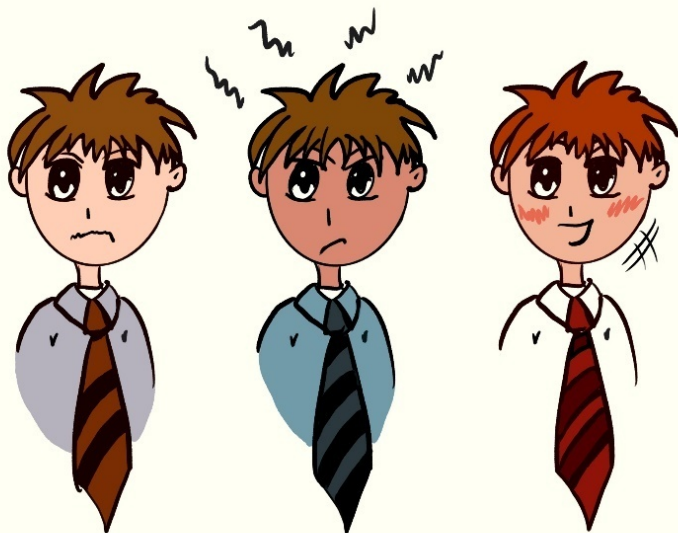
Чего сделать НЕВОЗМОЖНО, учитывая динамическую взаимосвязь отделов мозга, так это научиться не реагировать вообще.

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 ЭМОЦИЯМИ

ELENA.STEBAKOVA85

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. Ра-

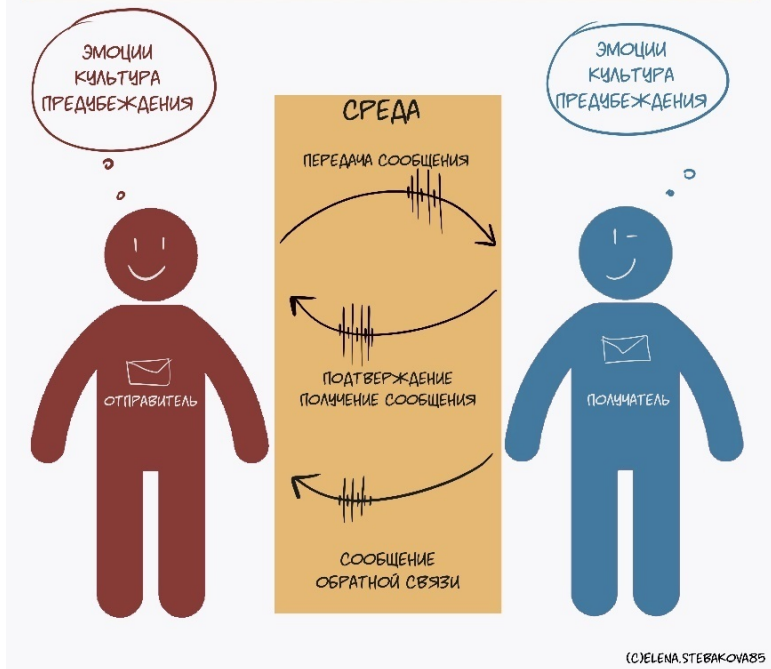
бота с эмоциями через тело гораздо эффективнее, чем через логику.

– 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

## 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

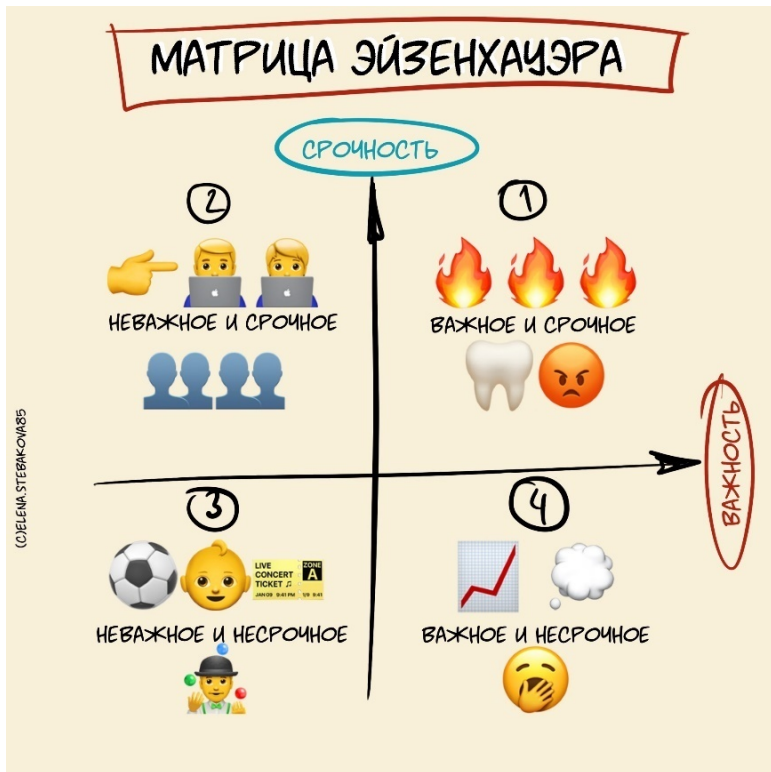
- сообщение было получено (и это не означает подтверждение согласия с сообщением, а только факт получения),
- сообщение было верно интерпретировано, для чего получатель и передает обратную связь.

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

Такая модель является обязательным условием для ре-

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 – во-

все 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 картинки 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...



печаль, гнев, страх, отвращение и стыд предназначены для того, чтобы изменить наше поведение в соответствии с происходящим вокруг и донести до нас определенную информацию. А эмоции по поводу эмоций – это так называемые вторичные эмоции. Вы рассердились – и вот вам за это стыдно, испугались – и разозлились на себя за это, ведь повода же нет...

Важно помнить: не бывает хороших и плохих эмоций, запретных и дозволенных, все они – просто информация, без знака «плюс» или «минус».

Для того, чтобы научиться управлять эмоциями  
– их нужно принять как данность, а не отрицать или запрещать себе их испытывать;  
– отделить их от себя, ведь эмоции лишь делают нас живыми, а не определяют как личность.

# Обучение



Чем мы старше, тем сложнее нам учиться. Я начала и бро-

сила (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.