

МАРИЯ НИКОЛАЕВА

Экспертиза на Прессфиде

СТО ПИТЧЕЙ

07:04



Мария Николаева

Экспертиза

на Прессфиде. Сто питчей

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63470627
ISBN 9785005189226*

Аннотация

Данный сборник сформировался за три месяца интенсивной работы с сервисом журналистских запросов Прессфид. По итоговой статистике было отправлено ровно 100 питчей с конверсией в принятые 80%, а опубликовано 75 статей в двух десятках СМИ. Автор пишет о «вечных вопросах» здорового образа жизни, психологии отношений, управления состояниями, осмысления идей, саморазвития и личностного роста. Сборник послужит другим авторам образцом работы с масс-медиа. Фото на обложке: автор на российском ТВ (2015).

Содержание

Пролог	6
Ni-Tech	9
Двойственная сила самовнушения	9
Wayxar. Wall	11
Восстановление после выгорания	11
Безделье при избытке мотивации	16
Применение дивергентного мышления	21
Продуктивность при гибком графике	25
Отдых как перемена деятельности	29
Маркетинг для начинающего психолога	33
Самомотивация на скучной работе	37
Интроверт на лидерской позиции	41
Ложные мифы о любимом деле	45
Умение влиять на собеседника	51
Повышение эффективности под нагрузкой	55
Отрешенность от личных дел на работе	59
Слово и дело	63
Как справиться с тревогой в мегаполисе	63
Воздействие хронической усталости	67
Умение изглаживать обиды без остатка	71
Специфика контроля над агрессией	75
Сон как предохранитель от гнева	78
Простые способы тренировки памяти	80

Твердый отказ без проявления эгоизма
Конец ознакомительного фрагмента.

83

85

Экспертиза на Прессфиде. Сто питчей

Мария Николаева

© Мария Николаева, 2024

ISBN 978-5-0051-8922-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Пролог

Данный сборник сформировался всего за три месяца интенсивной работы с сервисом журналистских запросов Пресфид. Экспертный аккаунт позволял неограниченные возможности питчить медиа, а поскольку моя экспертная тематика довольно обширна, каждый день был большой выбор. По статистике всего ровно 100 питчей с конверсией в принятые 80%, а реально опубликовано 75 статей. Иными словами, за редкими промашками вначале, у меня брали практически все тексты безотказно! Это могло бы показаться налаживанием хороших отношений с каким-то журналистом, однако речь идет о двух десятках СМИ, где я контактировала с разными лицами.

Хотя на сервисе сейчас зарегистрировано 80000 экспертов, моя творческая активность не осталась незамеченной даже самим основателем Константином Бочарским, который охотно отвечал на мои вопросы на специализированных вебинарах, где я заодно выиграла пару призов – книгу Майка Эннсли «Как общаться с трудными людьми» и участие в курсе по маркетингу от Романа Кумара Виаса, основателя Qmarketing Academy. Таким образом, мне отчасти удалось внести свою лепту в улучшение самого сервиса, а также стиля взаимоотношений журналистов с экспертами, порой требовавших техподдержки.

Хотелось бы отметить, что несмотря на эпоху пандемии, читателей продолжали интересовать «вечные вопросы» здорового образа жизни, психологии отношений, управления своими состояниями, осмысления философских идей, путешествий и воспоминаний, саморазвития и личностного роста. Таким образом, я вписывалась в тренды, а вовсе не пыталась гнуть свою линию наперекор всеобщей панике. Здесь явственно видно, насколько актуальными остаются казалось бы преходящие публикации, которые исчезают с первых полос СМИ уже на следующий день!

По сути, это сплошное удовольствие для мастера своего дела, когда чувствуешь себя как паук в паутине, реагируя на те самые запросы, на которые знаешь точный и полный ответ. Такое опосредованное наставничество, где между читателем и автором стоит журналист или редактор в качестве посредника, помогает легко переходить к обобщениям и погружению в сущность вопроса. Ведь все функции по упаковке материала и донесению до целевой аудитории делегированы профессионалам. Это огромное облегчение для профессионала, которому приходится фильтровать «базар» в случае ведения личного блога, модерирова комментарии и пытаюсь понять запросы.

К сведению, все тексты восстановлены в том самом виде, как отправлялись журналистам. Разумеется, сами публикации редко совпадали с авторским материалом, порой они включали в себя рекомендации нескольких экспертов, а где-

то редактор сокращал информацию по объему или снабжал обильными добавлениями. Вот почему перед каждой статьей дается краткая справка, где и когда текст был опубликован. Особенно дотошные читатели могут сверить то, что на входе, с тем, что на выходе, однако самому автору представляется более ценным его исходник.

Кроме того, здесь приводятся также статьи, которые не были опубликованы в СМИ по разным причинам, однако успели хорошо себя зарекомендовать на личном Дзен-канале.

Я надеюсь, читателям данный сборник будет интересен по содержанию своей социальной повесткой, тогда как другим авторам послужит образцом для их более продуктивной работы с масс-медиа.

Мария Владимировна Николаева
Философ, коуч, исследователь
Санкт-Петербург, 2020

Hi-Tech

Двойственная сила самовнушения

Комментарий полностью включен журналисткой Полиной Малаховой в статью «Кто и как заряжал воду и лечил людей через телевизор и радио» в рубрике «Обзоры» СМИ hi-tech.mail.ru 9 октября 2020 года.

Прежде всего, нужно разделять два значения термина «самовнушение» – негативный и позитивный. В первом случае, мы имеем дело с влиянием характера человека на его собственное сознание, что приводит к некритическому восприятию информации и искаженному поведению в реальности. Во втором случае, наоборот, подразумевается способность управлять своими действиями и достижениями посредством создания нужных и правильных установок, то есть употребляется как синоним аутотренинга.

Существует признанное научное объяснение феномена самовнушения, данное И. М. Сеченовым. Возможность манипулировать своим поведением через сознательное намерение, сформированное в виде последовательных мыслей, базируется на том факте, что для осуществления нервного процесса нет никакой разницы между действительным впечат-

лением и воспоминанием об этом впечатлении. Оба явления суть психические рефлексy с одинаковым содержанием, где отличаются только их возбудители.

Сила влияния самовнушения зависит от многих факторов, поскольку связана с индивидуальным характером и уровнем развития конкретного человека.

Во-первых, критично ли для выживания человека то или иное событие, а в случае крайней важности, хотя бы и предполагаемой, человек может решиться на отчаянные поступки под влиянием самовнушения.

Во-вторых, насколько настойчиво повторяется самовнушение, ведь реализация требует многократного повторения одной определенной установки, на чем строится метод ауто-тренинга.

В-третьих, наличие или отсутствие контраргументов, которые заставляли бы человека более критически подходить к своему выбору, и если он начнет сомневаться, это ослабит самовнушение.

Итак, владение психотехниками для управления сознанием предполагает как умение распознавать ложные установки, чтобы вовремя избежать неадекватных поступков под влиянием негативного самовнушения, так и понимание механизма формирования событий, чтобы применять самовнушение для достижения целей. Что же касается конкретных методик самовнушения, то их огромное количество в разных культурах и традициях.

Восстановление после выгорания

Статья полностью опубликована под заголовком «Как восстановиться после выгорания» редактором Аленой Харченко в рубрике «Жизнь» СМИ wall.wayxar.ru 21 ноября 2020 года.

В стремлении восстановиться после выгорания большинство людей совершают много ошибок, которые приведут в скорости к еще большим проблемам. Поспешность совершенно неуместна, особенно в порыве накопить энергию. Один из наиболее частых запросов от деловых людей к психологам заключается в поиске источников для восполнения энергетических ресурсов. Представление об энергоструктуре сводится у таких людей к образу «воздушного шарика», который то сдувается, то надувается. Соответственно, после упадка сил возникает желание вновь почувствовать прилив энергии, а самого себя – бодрым и энергичным. Здесь и кроется подвох, поскольку человек – не «шарик», а энергия – не однородная газообразная субстанция.

1. Проверить «дно». Главный вопрос – а точно ли пора активно восстанавливаться, ведь это само по себе уже явля-

ется некоторой деятельностью, которая тоже требует определенных усилий и затрат. Организм должен качественно отдохнуть в пассивном состоянии, чтобы преодолеть инерцию истощения, прекратить все затратные процессы, остановить изматывающую деятельность. Человек может лежать пластом от изнеможения, но продолжать лихорадочно суетиться в мыслях, строя планы и беспокоясь о происходящем без него на работе, а ведь мышление и переживания тоже пожирают огромное количество энергии! Если вы хотите начать восстанавливаться, придется сначала прекратить заниматься «самоедством» и успокоиться.

2. Очищение. Любая активная деятельность связана с интенсивными коммуникациями, порой разъездами и перелетами, контактами с большим числом вещей и помещений. Помимо основных задач, нам приходится сталкиваться с побочными загрязнениями вроде косых взглядов, плохого настроения начальника, ревности жены, зависти сотрудников и пр. Порой совокупный эффект косвенных задеваний, изматывает даже больше, чем основная работа. Но самое неприятное, все они откладываются в сознании или даже подсознании в виде следов, которые продолжают отнимать часть внимания и энергии после прекращения физического воздействия. Здесь помогут не только душ или баня, но и дыхательные и медитативные практики.

3. Структурирование. Энергия всегда течет, поэтому управлять большим потоком энергии сложнее, чем малень-

ким. Никто не прокладывает русло канала под напором воды. Так и в процессе восстановления нужно переосмыслить направление своих действий, сделать выводы из неудачного прежнего опыта «выгорания», заранее спланировать более правильное приложение усилий. Свободное время на отдыхе не должно пропасть даром, вам нужно фактически преобразиться, поменять установки, принять четкие решения. Только при наличии ясного и отчетливого понимания, что и как вы собираетесь дальше делать, можно не сомневаться, что приток свежих сил пойдет на пользу, а не станет неуправляемым и разрушительным.

4. Наполнение. Это ключевая стадия, с которой многие пытаются начинать восстановление. Источников энергии множество, и прежде всего ее вырабатывает сам организм, пребывая в покое. Однако набраться сил можно и дополнительно при помощи усиленного питания, дыхательных упражнений, поездок в места силы, духовных контактов с религиозными деятелями и пр. Важно соблюдать экологию пространства, поскольку на стадии выздоровления вы выступаете акцептором, а ваше окружение – донором. Будьте бережны с людьми, ведь если место силы или церковный эгрегор обладает такой мощью, что от него не убудет, то попытки полностью восстановиться за счет одного близкого человека могут привести к проблемам в отношениях.

5. Трансформация. Дополнительный бонус, без которого восстановление, фактически, не имеет особого смысла.

Ведь вам нужно не просто вернуться в конечную точку, где вас застигло выгорание, а продвигаться вперед, реализовывать новые проекты. А значит, полученную энергию нужно не просто использовать по привычной схеме, но перевести в совершенно иное качество, которое будет более интенсивным, чтобы выйти на новые рубежи. Вернувшись на свое место, вы должны в чем-то стать «другим человеком», более опытным и ответственным, более прозорливым и решительным, более открытым и более защищенным одновременно. Данная стадия для внешнего взора может выглядеть мистически, вас прямо не узнать.

А теперь представьте, что будет происходить, если вы начали восстанавливаться в смысле накопления энергии, не проведя качественную подготовку? Если вы еще не вполне отдохнули, тело будет просто поглощать все дополнительные ресурсы, и вы не почувствуете улучшения. Если вы не очистились, приток энергии может вызвать эмоции по поводу мелких ситуаций из прошлого, и вы снова начнете тратить силы на казалось бы забытые обиды и недоразумения. Если вы не структурированы, от наполнения энергией вы просто «пойдете в разнос», хватаясь за все подряд, пытаясь наверстать упущенное. А если вы все сделали правильно, но ограничились восстановлением, то никакого реального прогресса у вас не будет.

Не торопитесь возвращаться на работу, чтобы снова воспроизводить те же самые действия, которые уже привели вас

однажды к выгоранию, – делайте правильные выводы и обязательно меняйте свое поведение.

Безделье при избытке мотивации

Статья полностью опубликована под заголовком «Почему у нас достаточно мотивации, но мы всё равно ничего не делаем» редактором Аленой Харченко в рубрике «Жизнь» СМИ wall.waughar.ru 20 ноября 2020 года.

Мотивационный менеджмент далеко не всегда срабатывает по разным причинам, но поскольку это относительно новая дисциплина, было бы странно ожидать высокого профессионализма, особенно от самомотивации. В истории философии различие между разумом и волей учитывалось с древнейших времен, но наиболее явно акценты расставил Кант в своей «Критике практического разума». С тех пор достаточно очевидно, что далеко не всякая мысль приводит к действию, и в мотивации нужно различать как минимум оправдание желаний и формирование намерения. Если мотивация сводится исключительно к аргументации, призванной объяснить самому себе, что наши надежды и ожидания совершенно справедливы, мы заслуживаем лучшего, обладая всеми необходимыми ресурсами для достижения цели, то вероятнее всего мы ничего не станем делать, ведь подобные уверения заставляют нас полагать, что все нужное обязательно само приложится. Таким образом, мотивация начинает сводиться к самооправданию собственного бездействия.

Формирование намерения выходит за рамки теоретического понимания важности тех или иных действий, поскольку включает в себя развитие волевых качеств, а также накопление энергии, предназначенной специально для реализации конкретного замысла, которую нельзя тратить на другие потребности. Более того, бесполезно мотивировать себя на совершение заведомо неосуществимых и бесполезных действий, которые лишь тешат тщеславие, вызванное предвкушением наслаждения. У вас может быть предостаточно мотивации, допустим, слетать в Австралию, но несмотря на приводимые самому себе аргументы, объективная картина текущей ситуации никак не соответствует трате денег на дорогие авиабилеты, и вы все равно туда не полетите. Что и говорить о планировании заведомо несправедливых деяний, которые принесут вам головокружительный успех, но косвенным образом причинят вред ни в чем не повинным людям. Вы можете убеждать себя, что достойны победы, но где-то в недрах подсознания будет включаться тормоз.

Необходимые для активации деятельности при наличии мотивации воля и энергия – вовсе не одно и то же. Энергия является чисто количественной характеристикой, и она может использоваться для самых разных нужд, ее можно даже бесцельно потратить, а потом накопить снова. Даже нельзя сказать, что энергия является вашим собственным достоянием – вы получаете ее с пищей и сном, через общение и от природы, но она так же свободно может утечь к дру-

гим людям или истощиться в рутинных занятиях. Потеря энергии легко восполнима, однако привычные траты энергии на другие вещи и дела никогда не позволят вам сделать намеченное важное дело, хотя вы прекрасно понимаете его необходимость. Только воля, которая выступает личным качеством, позволяет накопить энергию и направить ее в нужное русло. В идеале, мотивация должна включать в себя волевой аспект, но так происходит далеко не всегда, часто здесь остается упущение. Именно в таком случае и возникает та странная ситуация, когда мы вроде бы мотивированы, но бездействуем.

Несмотря на привычное словоупотребление, воля – совершенно загадочная и даже мистическая способность. В разных дисциплинах, изучающих поведение человека, она имеет неодинаковые определения. Это и способность делать выбор перед совершением действий, и возможность управлять своими эмоциями и поступками, и полный функционал контроля над поведением. Звучит привычно, но если вдуматься, то как вы себе представляете способность сделать выбор и совершить поступок? Откуда она берется? Получается, воля либо есть, либо ее нет. Безвольный человек может быть прекрасно мотивирован, но он ничего не сделает. Волевому человеку не нужно объяснять, почему это так важно, он просто берет и делает, берет и делает. Значит, волевой аспект в мотивационном менеджменте существенно превалирует над объяснением и аргументацией. А ведь на многих

тренингах учат искать разумные доводы для совершения поступков, хотя это абсолютно бесполезное и бесперспективное занятие – человек убедится в своей правоте и успокоится.

Несмотря на таинственность волевой характеристики человека, давно известно, что волю можно тренировать на примерах тех людей, которые из слабых и невзрачных персонажей превращались в сильных и харизматичных лидеров. Вот только тренинг воли вообще не связан с мотивационным менеджментом, направленным на реализацию конкретного проекта, а является совершенно самостоятельной деятельностью. Для наглядности, волю можно тренировать такими абстрактными и по видимости напрасными действиями, как обязательная пробежка ровно в семь часов утра или категорическое воздержание от употребления сладостей в рационе. Казалось бы, что с того? Но потом человек легко делает все, что решил сделать. Ведь он натренировал главное – самую волевую способность, которая выступает связующим звеном между сигналами от органов чувств, их координации и передачи обратной реакции через органы действия. Подумал – сделал. А мотивировать человека, у которого эти связи не выстроены и не проработаны – напрасный труд.

Нравится это кому-то или нет, как и любая функция человеческого существа, воля развивается только под нагрузкой, то есть исключительно путем совершения задуманного, и никак иначе. Не существует волшебных таблеток, которые

можно было бы принимать, чтобы превратиться в волевою личность, а придется работать.

Применение дивергентного мышления

Статья полностью опубликована под заголовком «Что такое дивергентное мышление и для чего нужно» редактором Аленой Харченко в рубрике «Жизнь» СМИ wall.waухar.ru 5 ноября 2020 года.

Большинство людей думает бессознательно, и если их спросить, как они мыслят и принимают решение, такой вопрос поставит их в тупик. О том, что мышление непосредственно, хорошо знают профессиональные философы, которые занимаются мышлением о мышлении, то есть рефлексией существующих способов использования человеческого разума, а также развитием и управлением внедряемым способом мышления. Более или менее широко известно о существовании разных типов логики, таких как формальная или диалектическая, а также о наиболее общих подходах к обработке информации и принятия решений, например, образное или символическое мышление. В этом спектре деление мышления на дивергентное и конвергентное является относительно недавней классификацией, введенной американским мыслителем Дж. Гилфордом всего полвека назад, то есть по меркам истории философии – это скорее экспериментальное нововведение.

Следует сразу подчеркнуть, что невозможно давать адекватную оценку дивергентному мышлению без опоры на конвергентное мышление, которому оно противопоставляется. Фактически, здесь подчеркиваются два диаметрально противоположные силы – расхождение и схождение, а достаточно очевидно, ничто в мире не может бесконечно и однозначно придерживаться лишь одной стороны противоречия. Акцент на дивергентное мышление делается совершенно закономерно в творческой среде, поскольку оно позволяет вырабатывать множество вариативных решений одной проблемы или задачи. Таким образом, дивергентное мышление характеризуется гибкостью, нестандартностью, высокой скоростью при тщательной проработке. Конечно, его можно развивать целенаправленно, однако на практике скорее происходит обратный процесс, а именно, при постановке творческих целей для их исполнения подбирают людей, уже обладающих дивергентным мышлением, развитым в личном творчестве..

Интерес к дивергентному мышлению возник совершенно не случайно именно с началом эпохи компьютеризации, которая предполагает алгоритмическое программирование. Любая программа строится на предположении всевозможных событий, так что любое развитие ситуации получает адекватный ответ. Значит, программист должен заведомо обладать дивергентным мышлением, чтобы заложить весь спектр творческих решений, исходя из ожиданий и перспектив. Если учесть, что со временем практически каждый че-

ловек на планете вынужден становиться не просто пользователем программного обеспечения, но и все более продвинутым оператором различных девайсов, дивергентное мышление пошло в массы. Сейчас творческие личности ценятся на большом количестве должностей и рабочих мест гораздо больше, чем приверженцы жестких принципов, или так называемые «принципиальные люди», которые опираются на конвергентное мышление.

Другая сторона современности, которая требует развития дивергентного мышления, это динамичность во всех проявлениях, — как высокая частота изменений в обществе, так и возможность часто перемещаться во пространстве, которой пользуется все больше обитателей нашей планеты. Люди привыкли к переменам и путешествиям, однако такой образ жизни требует приспособления к отсутствию стабильности, а значит, все тех же качеств гибкости и вариативности, которые объединены в понятие дивергентного мышления. Если человек собирается хотя бы просто провести отпуск за границей, он вынужден допускать такие события, которые никогда не произошли бы в том случае, если бы он остался дома. Уже при планировании отдыха ему приходится закладывать варианты своего реагирования на случай непредвиденных обстоятельств, а также включать дивергентное мышление, стоит ли потратить свободные деньги на посещение музея или морскую прогулку на катере.

Не следует забывать, что при всей ценности дивергентно-

го мышления для развития и прогресса, мир держится вовсе не на нем, а на конвергентном мышлении, которое обеспечивает пресловутую стабильность, по которой тоскует старшее поколение, ведь у него буквально уходит земля из-под ног. Именно склонность к конвергентному мышлению гарантирует точное исполнение инструкций, использование по своему прямому назначению средств и инструментов, да и буквальное воспроизведение элементарных операций, без которых невозможно производство стандартной продукции, подготовка специалистов узкого профиля и пр. Проще говоря, рабочий коллектив не может и не должен состоять из работников исключительно с дивергентным мышлением, поскольку в таком случае компанию ожидают разброд и шатание, справиться с которым будет не под силу даже самому опытному руководителю. В целом, кадров с конвергентным мышлением должно быть чуть больше половины.

Итак, цените творческие способности людей с дивергентным мышлением, но не нужно увлекаться им как просто модным направлением, чтобы не «отрываться от земли», на которой прочно стоят только люди с конвергентным мышлением.

Продуктивность при гибком графике

Статья полностью опубликована под заголовком «Как оставаться продуктивным, работая в гибком графике» редактором Аленой Харченко в рубрике «Жизнь» СМИ wall.wayxar.ru 30 октября 2020 года.

Гибкий график – это мечта любой творческой личности, и только такой режим работы способствует высокой продуктивности. Причина проста – жизненная энергия никогда не течет монотонно, а всегда следует некоему естественно-му ритму, характерному для данной личности. Возможность работать именно тогда, когда тянет творить и выкладываться, равно как и отдыхать, когда не тянет ничего делать, сохраняет здоровые биоритмы, а значит, гарантирует высокую отдачу от приложения усилий. Конечно, рабочему за конвейером это не нужно, однако любая монотонная работа рано или поздно ведет к профессиональным заболеваниям, связанным с привычным перенапрягом при необходимости подавлять собственные порывы и подхлестывать себя в упадке.

Самоорганизация при гибком графике требует от профессионала некоторых специфических качеств, среди которых главными будут объемное мышление и тонкие настройки собственной психики. Поскольку невозможно составить линейный распорядок, при постановке задач приходится схватывать весь объем предстоящей деятельности как бы еди-

ным видением, а во времени расставлять по алгоритмической схеме: как только появляются условия для закрытия той или иной стадии работы, сразу браться и реализовывать, для чего нужна точная интуиция. В целом, такой работник со стороны выглядит чудотворцем, ведь усмотреть какой-то порядок в его действиях не представляется возможным, зато результат выдается блестящий и точно в срок.

Личные качества, необходимые для успешной работы при гибком графике, можно развивать отдельно и целенаправленно. Так, гибкость переключения хорошо тренируется в подвижных спортивных играх, например, со слежением за мячом. Объемное видение можно натренировать при помощи различных техник медитации, где внимание поглощает и одновременно удерживает большое количество деталей, например, построение буддийской мандалы. Алгоритмичное мышление хорошо развивается при таких занятиях, где постоянно нужно выбирать один из двух поворотов, например, при вождении машины. А выход на личный ритм можно отрабатывать даже на простейших упражнениях вроде качания маятника и вращения вокруг оси.

Работодателю важно понимать, что ставить творческую личность в условия жесткого графика – значит, ожидать скорого заявления об увольнении. В юности, пока я сама еще пыталась вписываться в социум по его требованиям, я не задерживалась ни на одном месте работы дольше нескольких месяцев. Просто поначалу все новое и интерес-

ное, а как только действия становятся автоматическими, начинается скука и нагнетание нереализованной энергии, которая в один прекрасный момент «взрывается». Зато при гибком графике я занимаюсь любимым делом вот уже четверть века с изрядными достижениями в виде большого количества написанных и изданных книг, обученных учеников, исследованных стран, работая фактически непрерывно.

Современный рынок труда по многочисленным исследованиям породил новый тип работника – это так называемый «прекариат», который даже считают новым социальным классом. Социологи склонны подчеркивать опасность поведения людей с неполной и непостоянной занятостью, поскольку они становятся непредсказуемыми и трудноуправляемыми. Однако нам остается лишь констатировать тот факт, что времена, когда человек мог от института до пенсии ежедневно ходить на одну и ту же в работу по стабильному графику, давно ушли в прошлое. Нравится ли это кому-то или нет, современные вызовы включают в себя гибкий график и высокую текучку кадров, к которым работодатель вынужден приспосабливаться.

Когда важен результат в срок, а не видимость усердного исполнения обязанностей вроде отсиживания положенных часов в офисе, вопрос сохранения продуктивности связан с дальнейшим управлением личными ритмами. Здесь начинает сбываться пословица «Не место красит человека, а человек – место». Раньше было гораздо важнее прочно усесть-

ся в каком-то «теплом месте» или на престижной должности, где достижением было уже само закрепление на достигнутых рубежах, которые хотелось отстаивать, лишь бы ничего не менять. Сейчас важно на каждой работе добиться ярко-го успеха, который становится неотъемлемой характеристикой личности, отчего такой работник становится нарасхват, и у него есть выбор мест.

Итак, традиционные ценности переворачиваются «с ног на голову» настолько, что гораздо чаще стоит вопрос, как сохранить продуктивность при жестком графике, который замораживает креативность, тормозит развитие личности, тогда как гибкий график всегда несет вызовы, заставляющие человека учиться мобилизовывать свои силы, не теряя живого интереса к достижению результатов своего труда. И всякий раз у профессионала появляется шанс превзойти самого себя.

Отдых как перемена деятельности

Статья полностью опубликована под заголовком «Как трудоголику научиться отдыхать» редактором Аленой Харченко в рубрике «Жизнь» СМИ wall.wayxar.ru 21 октября 2020 года.

На самом деле, трудоголику совсем не сложно научиться отдыхать, как только он поймет простую истину, что лучший отдых – это смена деятельности. Конечно, активному человеку совсем не захочется лежать на диване или даже загорать на пляже, и попытки заставить деятеля просто ничего не делать не приведут к результату. Членам семьи, которые заинтересованы в совместном отдыхе, или даже врачу, которому нужно убедить пациента прекратить заниматься самоуничтожением на работе, стоит просто сменить риторику.

Самому трудоголику важно решиться расширить сферу приложения усилий, включив в задачи самореализации такие достижения, которые ранее не попадали в поле зрения. Например, для офисного работника – заняться спортом, чтобы добиться отличной физической формы, или построить дом и вырастить сад, или устроить заграничное турне. Если же основная работа сама по себе связана с движением и нагрузками, то, наоборот, засесть за книги, чтобы получить дополнительное образование, или заняться творчеством, рисовать или музицировать, или погрузиться в меди-

тации и энергетические практики по своему предпочтению, или увлечься домашним воспитанием детей. Главное в выборе – ваш отдых должен качественно отличаться от рабочих обязанностей. Здесь не подойдут варианты, при которых, допустим, программист «отдыхает» за компьютерными играми или промышленный альпинист идет в горный поход.

Самый сложный момент – это осознание, что образ жизни нужно менять, которое станет толчком для перехода. К сожалению, у закоренелых трудоголиков зачастую он наступает слишком поздно, когда их застигает врасплох инсульт или инфаркт, а в лучшем случае начинают донимать хронические болезни. Поскольку трудоголики, как правило, совсем не глупые люди, принципиальных проблем в понимании необходимости следить за своим здоровьем и эмоциональным состоянием у них не возникает. Вот только без сильных стимулов обычно это сводится к отодвиганию заветного отпуска на потом, и хотя всегда имеется конкретный дедлайн, он перекрывается все новыми проектами, отчего отдых становится похож на удаляющуюся линию горизонта. А значит, дело не в отпуске, а именно в изменении распорядка дня, чтобы усталость не накапливалась благодаря правильному ритму перемены занятий с утра до вечера.

Приведу пример очень гармонично развитой личности, с которой мне довелось общаться на зимовке в Греции, где я познакомилась с многократным чемпионом по бодибилдингу. Оказалось, что это просто хобби, а реально человек занят

всю неделю с 7 утра до 7 вечера, будучи ведущим специалистом по электронике на нефтеперерабатывающем заводе, причем иногда его могли экстренно вызвать и на выходных. В таком ритме он жил добрых 30 лет, будучи весьма состоятельным человеком с виллой у моря, двумя машинами и пр. Каждый вечер он отправлялся в фитнес-клуб на тренировки, дома вечерами делал деревянную мебель и писал картины акварелью, порой выступал как певец, имея хороший голос, выходные посвящал двум дочерям, даже в период проживания отдельно от семьи, а в отпуск уезжал к друзьям в другие места. Причем, как только он заподозрил перегруз в бодибилдинге, сразу мудро решил отказаться от соревнований и оставил легкие занятия для себя, прекратив гнаться за новыми призовыми местами и медалями.

Трудоголик по своей натуре стремится к совершенству, вот почему лучшим стимулом для выделения времени каждый день для каких-то альтернативных занятий будет постановка задач, а не уговоры отдохнуть. Вызов для развития заставит трудоголика увлечься новой интересной деятельностью, правда, есть опасность, что будучи семейным человеком он будет по-прежнему уделять мало внимания близким и начнет пропадать в фитнес-клубах или лекториях. Отсюда простой вывод – нужно вместе с домочадцами искать именно такой вариант активного отдыха, который подойдет всем членам семьи, хотя бы и на разных уровнях. В принципе, поиски компромиссов могут увенчаться успехом, если в этом

заинтересованы все родственники.

Примечательно, что перенос трудоголизма на вновь появившееся хобби порой приводит к смене профессии, что порой только к лучшему, если чрезмерная занятость на основной работе начала подтачивать здоровье. Так, в годы жизни в Индии у меня был очень хороший учитель йоги, который проводил занятия в неудобное время по вечерам, поскольку работал инженером на пятидневке, и начальство его очень ценило, загружая работой под завязку. Однако он стал пользоваться такой популярностью у своих учеников, что приходилось снимать все более просторные залы, чтобы вместить всех желающих. Наконец, его пригласили на целый год преподавать йогу в 5* отеле на курорте в Кении, а после возвращения он устроил ашрам прямо в своем семейном доме, где проживал с женой и детьми, которые были только рады, ведь достаток в семье ничуть не уменьшился, а жизнь стала интереснее.

Постарайтесь найти свой лайфхак, какая именно деятельность принесет вам отдохновение!

Маркетинг для начинающего психолога

Статья полностью опубликована под заголовком «Психолог: „сарафанное радио“, бесплатные консультации и поиск клиентов» редактором Аленой Харченко в рубрике «Личная практика» СМИ wall.wayhar.ru 8 октября 2020 года.

Начинающему психологу было бы странно давать широкую рекламу, пока он не набрал опыта для самого себя. Это будет очевидно практически для всех, поэтому она не возымеет успеха. Более того, консультировать – это работа, причем довольно тяжелая, к ней нужно адаптироваться, поэтому гнаться за большим количеством клиентов не стоит в целях личной безопасности, равно как и по принципу «не навреди». Вот почему начинать нужно с конвертации в клиенты тех людей, которые знакомы с вашей личной трансформацией в психолога и доверяют вам чисто по-человечески. А значит, это так называемое «сарафанное радио», давние подписчики в соцсетях и блогах, которые давно за вами следят, а порой и старые знакомые со своими проблемами (только родственников не следует брать в клиенты по этическому кодексу).

Вообще, хороший психолог не должен искать клиентов,

равно как и клиент никогда не ищет психолога. Клиент ищет решение своей проблемы, которое хорошо известно психологу, и где-то посередине поисков они как бы ненавязчиво встречаются. Для консультации важна личная взаимодополнительность клиента и психолога, и каким бы замечательным профессионалам не был психолог, клиент все равно будет выбирать «своего человека», с которым ему прежде всего комфортно. Вот почему поиск клиентов сводится для психолога по сути к созданию особой атмосферы вокруг своей личности, ясного и отчетливого выражения своего жизненного опыта, который должен откликаться у человека. Все маркетинговые приемы в дальнейшем только распространяют информацию о существовании именно такого нужного специалиста.

Другой тонкий момент состоит в том, что призвание психолога – помогать людям, однако это далеко не благотворительность, и профессиональная работа должна хорошо оплачиваться. Данное противоречие вынуждает многих психологов начинать с волонтерства или бесплатных консультаций, которые должны плавно и ненавязчиво переходить в стадию фиксированных чеков. Отсюда следует, что искать клиентов начинающему психологу проще всего в группах и сообществах, где люди объединяются по общим проблемам, на решении которых он как раз специализируется. Тем не менее, появление в таких местах с лобовой саморекламой вызовет лишь отторжение, люди будут чувствовать, что кто-то решил

нажаться на их горе. Внедрение в подобные сообщества занимает много времени, чтобы наладить хороший контакт.

Быстрый способ получить популярность и благосклонность целевой аудитории – это засветиться в каких-то значимых социальных проектах или даже горячих точках, куда отправляются целые бригады психологов, причем в случае катастроф или стихийных бедствий прибытие помощи освещается в СМИ. Вовсе не важно, чтобы именно ваше лицо оказалось на экране телевизора, но наличие такого опыта в резюме сразу поднимает ваш рейтинг, который в обычном ритме вам пришлось бы зарабатывать годами. Однако, это требует от начинающего психолога изрядного мужества, уверенности в своей квалификации, умении восстанавливаться самостоятельно. Здесь есть риск не справиться с нагрузкой на собственную психику, поэтому такой вариант подходит далеко не для всех, хотя не следует о нем забывать в перспективе.

На удивление, клиентов можно искать не только в клубах любителей психологии, но и в среде профессиональных психологов. Дело в том, что психологи имеют базовое образование, однако постоянно совершенствуются у коллег, набирая себе в арсенал владение разными методиками. Вот почему, если ваш подход заинтересует кого-то из коллег, он легко согласится стать вашим клиентом хотя бы на пару консультаций, чтобы разобраться, как вы работаете, и взять что-то для себя. Другая сторона медали состоит в том, что в силу про-

фессионального выгорания психологам ничуть не меньше нужна помощь психологов, причем они-то самые благодарные клиенты, поскольку понимают все специфику этой работы. Когда я только начинала преподавать восточные психотехники, я была удивлена, что ко мне повалили опытные психологи!

Наверное, самый банальный способ поиска клиентов, с которого легче всего начинать, но стоит оставить напоследок, если вы уверены в своем призвании и харизме, – это делегировать маркетинг своему продюсеру или устроиться на работу в профильный центр, куда люди приходят именно за психологической помощью. Тогда вы просто снимаете с себя задачу привлечения клиентов, а концентрируетесь непосредственно на работе по специальности. Конечно, в таком случае вы теряете как минимум половину дохода, а то и больше, однако для начинающего психолога такие условия могут показаться вполне приемлемыми. Сюда относятся школьные психологи, клинические психологи, психологи на телефоне горячей линии и пр. А отношения с продюсером – это отдельная тема, поскольку найти его порой сложнее, чем добрую сотню клиентов.

Самомотивация на скучной работе

Статья полностью опубликована под заголовком «Как вернуть мотивацию, если работа стала казаться скучной» редактором Аленой Харченко в рубрике «Жизнь» СМИ wall.wayxar.ru 5 октября 2020 года.

Работа становится скучной, когда все понятно, и приходится совершать монотонные привычные действия, которые не несут ничего нового и интересного. Кроме варианта поменять работу можно оптимизировать свое текущее трудоустройство, даже если оно не предполагает карьерного роста или внедрения новых технологий. Достаточно поменять отношение к деятельности как таковой, независимо от ее предназначения.

Повышение ценности. Если работа для вас не дело жизни, а источник заработка, подумайте, как за то же самое получать больше денег законным и честным путем. Здесь подойдет креатив самого разного толка, – и создание коопераций, и выпуск новой продукции, и поиск добавочной ценности через брендинг и пр. Казалось бы, основная работа остается прежней, однако она начинает лучше оплачиваться, и тем самым вы сразу ощущаете прямую отдачу от каждого своего движения в материальном эквиваленте.

Вызов развития. Недавние события показали, что даже уборщица может стать главой поселения, поэтому ни одна

работа не лишена перспектив роста. Вопрос только в том, какую степень ответственности вы готовы брать на себя. Если вам становится скучно, значит, пора расширять спектр задач и повышать цели, становиться руководителем или ведущим проекта. Тогда вам неизбежно понадобится снова учиться соответствовать, меняться и пробовать себя в обновленной роли, опираясь на прежний фундамент.

Сжатие времени. Если вы так поднаторели в работе, что делаете ее легко и быстро, однако у вас есть интересное хобби, которое вы хотели бы сделать основной деятельностью, то вам придется изобрести ноу-хау. Придумайте, как максимально упростить все действия, которые вам досконально известны, чтобы сжать их выполнение во времени и тем самым освободиться для дополнительной активности. Может оказаться, что вам скучно просто потому, что много пробелов ожидания, ничем не заполненных окон.

Наставничество. Раз вы все знаете и умеете, значит, можете учить других, а это гораздо интереснее. Если на работе у вас нет такой возможности, то вы можете открыть частное консультирование, написать книгу о своей деятельности, помогать сотрудникам и пр. При передаче навыков вы начинаете видеть новые грани своей работы, которые ранее были скрыты от вас в силу ограниченности личным подходом. Таким образом, прежняя работа заиграет новыми красками, вы начнете чувствовать себя мастером.

Образец для подражания. Это отличается от прямо-

го наставничества, поскольку примером по жизни вы можете быть для людей, которые занимаются совершенно другими делами. Вовсе не обязательно, чтобы ваши дети и внуки пошли по вашим стопам, но они всегда будут гордиться, если вы уважаемый член общества благодаря трудовым достижениям. Так могут мотивировать и друзья, и возлюбленная, и учителя, которые могут похвастаться, что близко знают такого замечательного человека, — это дает моральные силы на труд.

Работа как миссия. Любую работу можно выполнять как долг, что широко распространено в индийском учении карма-йоги. Человек трудится не ради получения каких-то материальных благ, а на пользу людям, осознавая свой вклад во всеобщее благо. Преимуществом такого подхода является борьба с эгоизмом, пожертвование результатов другим людям, расширение осознанности. Итак, работа становится тренажером совершенства, путем личностного роста, она интересна уже не сама по себе, а как средство саморазвития.

Личные качества. Частным аспектом использования работы в качестве тренажера для саморазвития является оттачивание конкретных личных качеств. Допустим, это конвейер, где вы совершаете скучные одинаковые движения. Однако вы можете делать их быстрее и точнее, тем самым совершенствуя концентрацию внимания, скорость реагирования, то есть работаете не столько на повышение качества труда и продукции, сколько на поддержание собственной

формы и приобретение качеств, ценных сами по себе.

Общий тонус. Снижение интереса к работе может быть не связано с трудовой деятельностью, ведь порой скука вызвана унынием или даже депрессией от нескладывающейся жизни в целом и плохого состояния. Здесь нужно заняться тем, чтобы привести себя в порядок, поддерживать психическую и физическую форму. Отношение к труду служит лишь индикатором, насколько вы счастливый человек. И если не всякая работа наполняет вас радостью, то вы сами всегда можете наполнить радостью все, за что беретесь.

Если же вы перепробовали все возможные способы самомотивации, однако работа по-прежнему скучна, значит, вы просто выросли из такого рода деятельности, и вас ждут новые великие дела. Возьмитесь за то, чего хотите и боитесь одновременно, и тогда вам еще долго не придется скучать. Ведь скука вовсе не синоним стабильности, скорее наоборот – скука подрывает ваше благополучие.

Интроверт на лидерской позиции

Статья полностью опубликована под заголовком «Как стать лидером, если вы интроверт» редактором Аленой Харченко в рубрике «Жизнь» СМИ wall.wayxar.ru 3 октября 2020 года.

Призвание светить. Интроверт – прирожденный лидер по модели вдохновения самим своим бытием, как источник света и знания. Интроверт погружен в самосовершенствование, которое излучается вовне, притягивая к нему последователей и покровителей. Люди сами пытаются стать достойными того, чтобы интроверт обратил на них внимание и высказал свое мнение, что им нужно делать. Интроверту не нужно завоевывать высоты – он та глубина, которую стремятся постичь, откуда черпают экстраверты. Этот идеал лидерства не присущ каждому интроверту изначально, – он реализуется путем длительной внутренней работы, невидимой миру, чтобы удивить своим появлением.

Осознание лидерства. Изначально интроверт рискует оказаться на отшибе, будучи погружен в свои вечные сомнения и беспрестанное самокопание. Первичная стадия осознания себя лидером может быть очень болезненной и исходить скорее «от противного», когда интроверт уязвлен несоответствием своей ценности для мира и небрежного отношения людей. Это не значит, что он будет добиваться призна-

ния немедленно, возможно, на время он еще больше уйдет в себя, однако это тактическое отступление, чтобы стать собой. Интроверту нужно вызреть как спелому плоду, чтобы его сладость источала такой аромат, который станет притягивать экстравертов, как цветок – трудолюбивых пчел.

Стиль руководства. Интроверт повелевает, не командуя, когда каждый в его окружении стремится быть наиболее полезным для его великих планов или даже вселенской миссии. Ему не нужно добиваться, чтобы его указания исполнялись, ведь все вокруг соревнуется в получении его похвал. Порой интроверт долго отказывается от предлагаемых постов и званий, чтобы они не мешали его уединению и покою. Однако чувство долга и необходимость самореализации вынуждают интроверта согласиться на то, чтобы учить и руководить. Он редко движим корыстными мотивами, его мало привлекает внешний лоск, его трудно задобрить или подкупить, он всегда верен самому себе.

Ореол мистерии. Замкнутость интроверта делает его таинственной личностью, а малообщительность естественным образом формирует вокруг него узкий круг доверенных лиц, в которые все остальные только мечтают попасть. Скупость на слова заведомо превращает каждое высказывание интроверта в афоризм, который пытаются разгадать и истолковать более многословные и общительные экстраверты. Интроверт может написать тома мудрых сочинений, но не снисходить до популяризации, оставляя эту работу своим последовате-

лям. Он часто исчезает из поля зрения, уезжая или запираясь в кабинете, никого не посвящая в истинные причины своих поступков.

Прозорливость. Созерцательность и вдумчивость интроверта позволяет ему видеть ситуацию в целом, даже если он кажется незаинтересованным и даже безучастным наблюдателем. Он может долго молчать, но именно он в нужный момент подсказывает единственно верное решение, волей-неволей оказываясь в центре событий, когда все видят в нем своего флагмана и спасителя. Интроверт хорошо разбирается в людях, обладая высокой чувствительностью, порой как «человек без кожи», ощущая любую фальшь или недобросовестность. Его безразличие вызвано не отсутствием интереса к людям, а отрешенностью от власти, но при необходимости он дает самые точные оценки.

Крепкий орешек. Интроверт умеет охранять свой внутренний мир даже от самых близких людей, поэтому при возникновении нападок конкурентов или козней соперников он оказывается совершенно непробиваемым и неуязвимым для стрел завистников. Интроверту свойственно необыкновенное мужество, верность своему долгу, готовность полностью вложиться в дело жизни. Он вызывает естественное уважение даже у врагов, хотя с таким человеком скорее предпочитают дружить и сотрудничать, зная, что на него всегда можно положиться, он будет верен своему слову и никогда не подведет. Однако его принципиальность может приводить

к жестким конфликтам.

Хранитель традиций. Интроверт не транжирит ценности той культуры, в которой он вырос и сформировался, вот почему он становится идеальным столпом праведности в любом обществе. В этой роли он осуществляет связь поколений, поскольку принимает эстафету от старших и передает младшим, не искажая ценности, которым остается верен всегда. Почтение к его внутренним сокровищам познаний и умений заставляет людей обращаться к нему за советами не только в связи с его должностью или специализацией. Он является авторитетом в вопросах смысла жизни, поскольку олицетворяет собой всеобщую память, как архивариус, к которому обращаются за подлинными документами.

Итак, если вы по натуре интроверт, но уже чувствуете в себе лидерские качества, которые пока не находят реализации, не торопитесь превращаться в экстраверта, пытаясь указывать другим людям, что им делать. Вам дарован от природы совершенно другой стиль управления и облачения властью. Ваше призвание – светить, не сходя со своего места, и вам нужно по-настоящему разжечь внутренний огонь, чтобы люди сами просили ваших наставлений.

Ложные мифы о любимом деле

Статья полностью опубликована под заголовком «Мифы, которые мешают заняться любимым делом» редактором Аленой Харченко в рубрике «Жизнь» СМИ wall.wayxar.ru 20 сентября 2020 года.

Измена своему призванию – самое распространенное преступление против человечности, на которое люди идут добровольно и остаются безнаказанными со стороны общества. Однако они платят за это чувством неудовлетворенности, потерей самоидентичности, а порой и психосоматическими заболеваниями. Давайте разберем основные мифы, которые останавливают вас перед выбором в пользу любимого дела, и посмотрим, в какой мере вы выигрываете или проигрываете, когда думаете, что «лучше синица в руке, чем журавль в небе».

Миф 1. Любимое дело – это хобби, на котором не зарабатываешь.

Здесь отталкивают два момента: представление о том, что плохо брать деньги за свое призвание, и боязнь, что никто не будет за это платить. Первый блок легко снимается с психологом, поскольку это просто неверная установка, которую нужно поменять. Что же касается реальных возможностей заработка на хобби, то скорее всего вы на нем не зарабатываете именно потому, что основные силы тратите на рутин-

ную работу для заработка, а любимому делу уделяете по паре часов вечерами. Конечно, при таком раскладе сложно что-то заработать. В действительности, монетизировать можно даже желание «ничего не делать» на таких рабочих местах, как сторож или смотритель. А если ваше дело дает хоть какие-то результаты, нужно лишь найти каналы продажи.

Миф 2. Я всего лишь дилетант там, где высокая конкуренция профессионалов.

Конечно, не отдавая любимому делу все свое время и силы, вы всегда останетесь дилетантом. Однако, если вы начинающий художник, не нужно бояться наличия большого количества художников. Трудно найти дом, где не висели бы картины как украшения интерьера, то есть покупателей всегда больше, чем художников. Зато ваши конкуренты создают спрос на продукцию и аудиторию ценителей искусства. Иными словами, они работают на вас, и стоит вам начать позиционировать себя как художника, вам не придется с нуля доказывать людям важность творчески решений и собирать клиентуру. Достаточно лишь заявить о себе и перетянуть часть имеющегося спроса.

Миф 3. Долгое время на обучение при неуверенности в последующей отдаче.

Да, если ваше дело требует серьезной профессиональной подготовки, возникает закономерный вопрос, а как жить и платить долгие годы, пока вас возьмут на работу, к тому же неизвестно, возьмут ли молодого специалиста после

института. Это касается таких специальностей, как, например, врачи. Однако всегда можно найти варианты учиться и сразу работать по специальности, просто сначала с более низкой квалификацией. Я сама так делала, поступив сразу после школы на вечерний биофак и устроившись в ботанический сад при университете. Когда я получала второе высшее образование по философии, то работала литературным редактором в вузах. На личном опыте могу подтвердить, что работодателю важны перспективные кадры, поэтому обучение ради реальной карьеры всегда говорит только в вашу пользу, не иначе.

Миф 4. Погрузиться в свое дело – это эгоизм, от которого будут страдать близкие.

На самом деле, вашим близким лучше жить с успешным человеком, довольным жизнью, чем с разочарованным неудачником. Даже если вы не будете обвинять их прямо, что они не дали вам реализоваться, подспудно все вокруг будут вызывать раздражение, поэтому пожалейте близких – и займитесь любимым делом. Часто люди переживают о долгих разлуках при профессиях, требующих ухода в дальнее плавание или экспедиции. Однако лучше тосковать друг по другу, чем грызться из-за тоски по делу, не говоря уже о том, что семью надо обеспечивать, поэтому наличие у вас хорошего дохода только обрадует ее членов. Интересно, что именно космонавты, капитаны дальнего плавания обычно имеют очень прочные семьи. Путешественник Федор Конюхов рас-

сказывал, как они с женой ценят каждый миг пребывания вместе.

Миф 5. «Узкий специалист подобен флюсу – полнота его односторонняя».

Это ироническое высказывание Козьмы Пруtkова порой воспринимают всерьез, опасаясь того, что при сосредоточении на любимом деле, вы потеряете адекватность социуму, не занимаясь многими другими «важными» вещами. Однако современное общество давно строится именно на специализации, где вовсе не каждому человеку нужно себе и хлеб вырастить, и сапоги сшить, и белку в лесу добыть, и дом поставить. Сложность технологических процессов и накопленный бэкграунд коллективного опыта действительно требует от каждого члена общества быть мастером своего дела, не вмешиваясь в те сферы, где он не является специалистом. Вот почему идеал такого энциклопедически образованного человека, который все делает сам, – это утопия.

Миф 6. Беспокойство о здоровье, если любимое дело требует полной отдачи.

Существует много красивых профессий, которые имеют суровую изнанку, например, спортсмены или балерины. Вы заведомо понимаете, что вас ждет раннее завершение карьеры, блистать вы будете недолго, а вот износ организма будет огромным, и потом возможно даже потребуются реабилитация. Однако такие опасения решаются не отказом от дела, а грамотным графиком нагрузок, поиском хороших настав-

ников, заблаговременным решением о смене рода деятельности с возрастом. Самое простое преодоление неизбежного кризиса в карьере – это переход от выступлений к роли тренера, где уже важнее ваш опыт и понимание, чем прикладывание физических усилий. Трезвый подход к делу убережет вас от травм и серьезных осложнений, – это не повод для отказа от самореализации.

Миф 7. Работа с риском может привести к преждевременной гибели.

Какой мальчишка не мечтал быть космонавтом? Однако почти все они становятся либо скучными менеджерами, либо угрюмыми механиками, и лишь единицы не боятся осуществить свою мечту. Здесь нужно понимать, что любая работа с риском сильно перестрахована, например, авиация по сравнению с вождением автомобиля. Больше риска переходить дорогу от дома до булочной и обратно или ежедневно ездить на машине в офис, чем работать пилотом в авиакомпании. В обычной жизни за вашу личную безопасность отвечаете только вы сами, тогда как за безопасностью летчика не только следит, но и головой отвечает большое количество специалистов – конструктор, механик, диспетчер, второй пилот и пр. В итоге, статистика по ДТП многократно превышает количество авиакатастроф, в чем несложно убедиться на цифрах.

Итак, посвятить жизнь любимому делу – это подвиг и готовность к труду и риску, но только представьте, что бу-

дет, если вы откажетесь от своего призвания. Есть такая древняя восточная мудрость: «Лучше плохо свершать свой долг в жизни, чем преуспеть в исполнении чужого долга». Отказываясь от профессиональной реализации, вы теряете не просто славу и деньги, а прежде всего самого себя.

Умение влиять на собеседника

Статья полностью опубликована под заголовком «Как понравиться и запомниться собеседнику» редактором Аленой Харченко в рубрике «Жизнь» СМИ wall.waухar.ru 17 сентября 2020 года.

Это может показаться парадоксальным: чтобы понравиться и запомниться собеседнику вовсе не нужно пытаться ему угодить. В действительности, ваша задача в любой беседе – это выявить или создать реальный сонастрой и взаимопонимание либо расставить все точки над «i» и расстаться. Помните, что на планете существует более семи миллиардов человек, поэтому вам не требуется покорить всех и каждого, но крайне важно отыскать среди толпы близких по духу людей. Именно ваше умение быть собой, ясно и отчетливо выражать свою позицию при искреннем внимании к резонансу с собеседником – залог того, что вас не забудут. Причем, это касается не только ближайшего окружения, но и персонально вашей аудитории или клиентуры.

Эмпатия зависит от тонкой чувствительности, которую можно и нужно развивать целенаправленно. Вас сразу забудут, если вы беспокоитесь только о своей выгоде, но вас никогда не забудут, если человек успел понять, что вы полезны и ценны для достижения его личных целей, будь то карьера или счастье. Само стремление кому-то понравиться озна-

чает, что у вас есть нечто общее, вот почему нужно делать главный акцент именно на то, что вас связывает, дополняя этот эффект игрой на противоречиях, которые можно представить как дополнительные возможности. Ведь если при общем ядре вы в чем-то разные, то вы прекрасно сможете друг друга дополнять. Допустим, эксперт и продюсер в одной нише с общими интересами, где обоим не хватает каких-то качеств.

Резонанс создается с первых секунд, если вы на одной волне. Вот почему стоит даже в выборе одежды для встречи использовать адекватный стиль и цветовую гамму. Если вы встречаетесь впервые, но видите по фотографиям в соц-сетях, что интересный вам человек ходит в джинсах и кепке красного цвета, то едва ли вы понравитесь ему в синем фраке. Стоит изучить любимые пристрастия, не случайно даже приватные встречи политиков, где на самом деле принимаются довольно важные решения, могут происходить за такими общими увлечениями, как охота или теннис. Все это сущие мелочи, но порой великие дела срываются из-за отсутствия галстука или неловкого жеста. Вы запомнитесь, но с дурной стороны, а это еще хуже, если человек для вас крайне важен, и потом пробить или растопить лед неприязни будет совсем непросто. Другое дело, если для вас неприемлемо соответствовать собеседнику, значит, здесь заведомо что-то не так.

Будьте честны и прямы – именно подспудный привкус ли-

целмерия оставляет впечатление какого-то подвоха, вот почему следующую встречу с вами будут спускать на тормозах. Вроде бы вы договорились, а все равно человек медлит, откладывает, запаздывает, переносит, – все это вежливо извиняясь, однако со второй-третьей подвижки приходится делать выводы. В целом, вы понравились и о вас не забыли, однако этого мало, чтобы совместные договоренности начали воплощаться в жизнь. Главная причина – собеседник не уверен в том, что ваша фронтальная личность отражает ваши истинные намерения. Проще говоря, логически он готов согласиться с вашими разумными доводами, а вот нутром чувствует, что лучше не связываться. Как раз грубые попытки понравиться и запомниться без искреннего участия приводят к такому постэффекту. Понаговорили комплиментов друг другу – и расстались, чтобы никогда больше не встречаться.

Есть довольно известный психологический прием, ведущий к согласию в беседе, – это копирование позы и выражения лица собеседника. Такие навыки отрабатываются даже на специальных тренингах, если переговоры – это ваша основная деятельность. Здесь можно начинать с простых деталей: собеседник стоит скрестив руки на груди, и вы тоже ненавязчиво и незаметно, постепенно скрещиваете руки на груди, а после сонастроения, пытаетесь мягко менять позу на более комфортную, и если удалось создать резонанс, то и собеседник вслед за вами начнет расслабляться и снимать

подсознательную защиту в виде креста рук. Гораздо более тонкая работа с выражением лица, где можно заранее тренироваться перед зеркалом, копируя сжатие губ в сомнении, изгиб бровей, выражающий удивление и настороженность и т. п. Когда вы совпадаете с собеседником не только в позе, но и в мимике, он видит в вас свое отражение. Конечно, такие манипуляции нельзя проводить в гротескной форме, они должны идти от внутреннего чувства.

В стремлении понравиться и запомниться не упускайте из виду, что во многих случаях гораздо важнее, чтобы о вас забыли. Это ничуть не менее сложное искусство, особенно, когда вас закидывают письмами, звонят по десять раз в день, подкарауливают на выходе из кабинета, да и многое другое. Вот почему, прежде чем пускать в ход свои чары и психические способности, взвесьте заранее, стоит ли это делать именно сейчас. Как бы не пришлось потом пожалеть, что придется тратить время и силы на отказы уже со своей стороны.

Повышение эффективности под нагрузкой

Статья полностью опубликована под заголовком «Как повысить личную эффективность, если много работы» редактором Аленой Харченко в рубрике «Жизнь» СМИ wall.wayxar.ru 13 сентября 2020 года.

Повышение личной эффективности связано не столько с приложением огромных усилий, сколько с грамотной организацией рабочего процесса. Просто больше работать в привычном формате – значит, быстро выгореть. Такая тактика приемлема для краткосрочных проектов, по завершении которых вы отправляетесь в отпуск, но совершенно бесполезна для долгосрочной стратегии. Повышение эффективности на постоянной основе потребует структурных изменений в вашей деятельности и определенную степень трансформации личности.

Один из самых простых приемов – это делегирование задач другим людям: если у вас становится больше работы, найдите больше работников или сотрудников, которые возьмут на себя часть задач. Для большинства такое изменение требует значительной психологической перестройки, ведь возникает страх, что кто-то сделает хуже, чем я сам, а также приходится развивать навыки коммуникаций или даже брать

на себя ответственность организатора и руководителя. Если вы растете – это неизбежно, не взваливайте все только на себя одного.

Вторым приемом является выделение главного с отказом от всего лишнего. Чем больше у вас работы, тем меньше у вас времени на ерунду. Пересмотрите весь спектр своих задач, чтобы расставить приоритеты и не заниматься второстепенными делами, откладывая критически важные действия. Это связано также с четким планированием, чтобы в каждый момент времени вы качественно решали одну задачу, а не хватались за все одновременно, распыляя энергию, не добиваясь результата ни в одной фазе своей деятельности.

Третьей составляющей выступает совершенствование личных качеств, таких как внимание, концентрация, память, быстрота реакций, да и в целом физическая и психическая форма. Вот почему нельзя погружаться в работу до такой степени, чтобы исключительно эксплуатировать свои способности, не культивируя сами способности. Обязательно выделяйте время для фитнеса, консультаций с психологом или коучем, отводите время для медитации или аутотренинга. На машине своего организма нельзя просто ездить на повышенных скоростях – нужно делать остановки для заправки, починки и прочей заботы о себе.

Четвертый компонент долгосрочной стратегии – это полноценный отдых, чтобы не накапливалась усталость, которая может стать хронической. От предыдущего пункта это отли-

чается существенно, ведь отдых – это не тренинг. Релаксация подразумевает самовосстановление организма, тогда как тренировка своих способностей – это просто другая нагрузка. Вот почему необходимо уделять внимание полноценному сну, качественному питанию, удобной одежде, домашнему комфорту. Сюда же относится сфера личной жизни, ведь семья и друзья дают энергетическую подпитку и поддержку, поэтому у трудоголика, который не находит времени даже видеть своих детей, дела пойдут не слишком удовлетворительно.

Пятым условием эффективности будет экономия, причем это касается не только оптимизации расходов в бизнесе, но и напрасных растрат вашей эмоциональной энергии на раздражительность, переживания, напрасные пререкания с недобросовестными партнерами. Необходимо оптимизировать свой стиль общения, чтобы энергия не утекала понапрасну, будучи направлено не столько на нужные действия, сколько на сопутствующие выхлопы, не несущие особой смысловой нагрузки. Вы должны, просто обязаны стать позитивным человеком с ровным спокойным характером, – эффективность не означает напористость, когда вы добиваетесь своего путем разносов подчиненным или находясь в непрерывном стрессе. Чувства – такая же энергия, как деньги, поэтому их стоит беречь.

И, наконец, никогда не упускайте из виду главную цель, а зачем вы много работаете? Должны быть осознанность в со-

вершении действий, чтобы они имели некий высший смысл, тогда вас будут поддерживать не только ваши личные силы, но и все заинтересованные в вашем труде, готовые вам помогать. Всех денег не заработаешь, как говорится, – ответьте себе на простой вопрос: почему вам приходится много работать. Может, дело просто в том, что вы недостаточно образованы, поэтому приходится зарабатывать за сутки столько, сколько человек с более высокой квалификацией получает за час. Тогда стоит подумать не о том, как справляться с нагрузкой, а о том, как поменять свое положение в целом.

Эффективность деятельности тесно связана с масштабом личности и персональной харизмой. Одному человеку достаточно просто посмотреть в правильном направлении – и все делается, как надо, сами обстоятельства складываются благоприятно, а другому приходится с пеной у рта что-то доказывать, но его никто не слушает, поэтому у него ничего не получается. Результат труда – это проявление внутренней сущности конкретного человека как реализованного профессионала. Мало быть врачом, нужно быть хорошим врачом, и мало быть хорошим врачом, нужно нести в мир миссию врачевания – тогда вас ждет успех.

Отрешенность от личных дел на работе

Статья полностью опубликована под заголовком «Как отстраняться от личных дел и погружаться в работу» редактором Аленой Харченко в рубрике «Жизнь» СМИ wall.wayxar.ru 2 сентября 2020 года.

Рабочее время и личная жизнь не должны пересекаться и наслаиваться, но очень важно, чтобы они четко чередовались друг с другом. Задача отстранения от личных дел и погружения в работу – это одна сторона медали, тогда как вторая – это обязательный отдых в личном пространстве, без которого развивается феномен «трудоголизма». Неудивительно, что попытки сосредоточиться полностью только на работе вызывают инстинктивное сопротивление человека, продиктованное законом самосохранения. Вот почему вопрос должен ставиться в идеале о поочередной концентрации внимания то на одном, то на другом, а значит, на уровне психотехники нужны методы фокусировки.

Условия труда. Прежде всего функцию фокусирования на рабочих задачах выполняют заранее созданные работодателем условия труда, обустройство рабочего места, которые заведомо предполагают исключение из поля зрения всего, что не связано с работой. Как правило, это четкий график,

когда сотрудник должен являться на свое место, а также ясный и отчетливый перечень обязанностей, который он должен проверять, тем самым приковывая все свое внимание к процессу. Если работа связана с потоком клиентов, то непрерывные запросы людей сами собой втягивают внимание менеджера или продавца в необходимость быстро и правильно отвечать, или он должен следовать инструкции.

Эмоциональная стабильность. Устойчивое внимание неизменно связано со стабильной психикой в целом, ведь чаще всего сбивают концентрацию не посторонние мысли, а вызывающие их эмоции, так или иначе спровоцированные внешними ситуациями, которые работодатель не может не только контролировать, но даже получать о них достоверную информацию, да ему это и не требуется. Однако набирающий популярность тренд на включение в штат корпоративного психолога или организация курсов психотренинга для всех работников, которые оплачивает сам работодатель, — это верный путь к решению данной проблемы. Кроме того, такие мероприятия сплачивают коллектив, углубляя внимание к работе.

Развитие концентрации. Поскольку чисто технически концентрация на рабочих задачах с исключением даже мыслей о личной жизни связана с развитием внимания, то в плане личностного роста имеет смысл освоить простейшие психотехники на фокусировку внимания и очищение мышления от посторонних помех. Это могут быть упражнения из обла-

сти аутотренинга, развивающие внимание к определенным задачам через многократное повторение ключевых фраз для настроя на работу. Это могут быть абстрактные упражнения на фокусировку, которые повышают качество внимания как такового, за какое бы дело человек не взялся, например, классическая тратака – длительное созерцание одной точки.

Самоконтроль. Ситуация гораздо сложнее, когда от работника требуется определенная доля самоорганизации, и он отвечает не ежеминутно, а за готовый результат, тогда как сам процесс остается исключительно в его ведении. Здесь на самого работника ложатся функции по созданию системы самоконтроля, поэтому приступая к работе, следует уделить время общему планированию и выделению определенных часов для каждой задачи. В случае удаленной работы важно не просто соразмерить свои силы и задачи, но и договориться с домочадцами о выделении особого пространства и времени исключительно для работы, когда вас точно никто не побеспокоит по пустякам.

Самоорганизация. Что можно посоветовать работнику-одиночке, который вынужден самостоятельно быть сам себе работодателем и перед собой же отчитываться? Договориться, чтобы не было недопониманий и вторжений. Далее, обрамление периода рабочего времени тем или иными упражнениями на концентрацию в начале и релаксацию в конце. Не жалейте по пятнадцать минут на создание и снятие самой рабочей настройки, – это окупится сторицей при

повышении качества внимания в рабочий период. Далее, распорядок и триггеры, цепляющие внимание, поиск зацепок, которые делают работу важной и интересной лично для вас, помимо зарплаты, карьерного продвижения или признания успеха.

Поиск триггеров. Вместо увольнения стоит сначала попытаться культивировать центр притяжения на имеющейся работе, чтобы не превратиться в классического «летуна». Иногда в коллективе удастся передоговориться с сотрудниками о перераспределении обязанностей таким образом, чтобы на долю каждого приходился больший объем именно той работы, которая ему больше нравится в силу естественной предрасположенности. Допустим, часть работы связана с контактами, а часть с бумагами, и один работник экстраверт, а другой интроверт – нетрудно догадаться, что работодателю лучше отдать всю работу с бумагами интроверту, а на телефон посадить экстраверта, тогда все будут довольны работой.

Хорошо известно, что любимое дело поглощает человека с головой, поэтому при обнаружении не каких-то мелких сбоев, а тотального нежелания исполнять свои обязанности, следует всерьез задуматься о смене места работы или сферы деятельности.

Слово и дело

Как справиться с тревогой в мегаполисе

Комментарий частично включен в статью «Семь верных способов справиться с тревожностью в мегаполисе» журналисткой Никой Лариной в рубрике «Экспертиза» СМИ slovodel.com 28 сентября 2020 года.

Человек испытывает тревогу в ситуациях неопределенности и неуверенности в исходе дела, в отличие от страха перед реальной или вымышленной опасностью, а тем более стресса как адаптивной реакцией организма на негативные психические состояния или невроза как уже серьезного патологического изменения психики с фиксацией на негативе.

Тревога уместна и является совершенно нормальной реакцией, которая повышает внимание в ситуации, где возможно то или иное развитие событий, поэтому приходится быстро принимать нужные решения. Конечно, можно развить постоянную внимательность без эмоциональной нагрузки, однако потребуется серьезный психотренинг, а обычный человек просто тревожится.

В современном мире неопределенность стала нормой

жизни, но лишь немногие люди всерьез занялись своим психологическим образованием, тогда как остальные продолжают жить в состоянии повышенной тревоги практически постоянно, что приводит к стрессу и неврозам. Неуверенность в завтрашнем дне при видимом благополучии лишь добавляет тревожности.

Итак, тревога – это чисто субъективное состояние, которому ничего не соответствует в реальности, кроме ожиданий и опасений, которые вовсе не обязательно окажутся верными. Однако полное расслабление чревато беспечностью и неготовностью к нежелательному развитию событий. Следовательно, задача снятия тревожности очень тонкая и связана с повышением осознанности.

Устранять тревогу посредством успокоительных раньше, чем человек разовьет осознанное отношение к реальности и натренирует внимание, может быть опасным для него самого. А значит, начинать нужно не со снятия тревоги, а с повышения контроля над реальностью, навыков отслеживания ситуации, повышения гибкости реакции, умения просчитывать варианты.

Человек тревожится, когда он фанатично зафиксирован на единственно приемлемом исходе, которого может и не быть, однако он напрочь отвергает вероятность других сценариев. В таком случае, если он уже никак не может повлиять на результат, ему остается только переживать в ожидании неминуемой развязки. Расширение сознания – глав-

ный ключ к снятию тревожности.

Простой пример: девушка готовится к экзаменам в вуз своей мечты, и конечно, сильно тревожится, пройдет ли она по конкурсу. Эта тревога заставляет ее серьезно заниматься по всем предметам, но истощает психические силы и может даже негативно повлиять на результаты. А вот оценивая сами знания, свои личные качества и варианты карьеры, легко снять тревогу о дипломе данного вуза. Ведь можно сделать вторую попытку, пойти сразу работать, да и вообще отложить и выйти замуж. Усилия к поступлению по-прежнему прикладываются, однако провал уже не вызывает тревоги, поскольку для того, чтобы реализоваться в жизни, существует еще множество способов. Здесь достаточно поработать с психологом, а порой и просто побеседовать с родителями или учителями.

Если же мы говорим о снятии неприятных физиологических признаков тревоги, вроде дрожи в теле, прерывающегося голоса, подкашивающихся ногах, то без устранения причины любые уловки (физнагрузка, питание) будут приводить к чисто косметическому эффекту. Человеку временно полегчало, но хорошо ли это? Ведь природа специально посылает сигналы, что надо быть настороже, когда будущее туманно.

Вывод очевидный: современный мир в принципе обладает высокой степенью непредсказуемости, человек постоянно находится в неопределенности. Без саморазвития и оттачивания личных способностей не обойтись, – всем придется

заниматься психотренингом, развивая внимание и осознанность, ведущие к спокойствию и уверенности, – или продолжать тревожиться, проигрывая в конкурентной борьбе.

Воздействие хронической усталости

Комментарий частично включен в статью «„Внутри я пуст“: о чем говорит постоянная усталость» журналисткой Нелли Беловой в рубрике «Экспертиза» СМИ slovodel.com 28 октября 2020 года.

Синдром хронической усталости по определению является именно болезнью, а не просто усталостью. Синдром означает устойчивую совокупность симптомов, которые не снимаются даже во время продолжительного отдыха. Проще говоря, человек чувствует себя уставшим, не напрягаясь. Такое бывает, когда организм истощен вследствие другой предшествовавшей болезни (вирусная инфекция, дефицит иммунитета, опухоли и т.п.), понизившей силы организма, либо в случае психосоматики, когда душевные переживания превалируют над физической активностью, что угнетает нервную систему. По сути, синдром хронической усталости – это разновидность невроза, поражающего функционирование тормозных процессов, призванных снизить избыточную деятельность или волнение, тогда как в действительности они не наблюдаются, однако организм фактически «заклинило», и он продолжает тормозить реакции, как если бы в том была необходимость.

Важно понимать, что вам не померещилось, если вы действительно плохо себя чувствуете безо всяких на то основа-

ний. Большая ошибка пытаться продолжать заставлять себя собираться и еще более подстегивать активность при помощи бытовых стимуляторов вроде кофе или сладостей. Так вы загоняете себя в порочный круг, когда угнетение организма усиливается, и он будет реагировать еще большим чувством усталости. Обнаружив, что вы с трудом встаете по утрам с постели, вас тянет полежать на протяжении всего дня, а вечером вы и вовсе еле-ползаете, а на любой контакт реагируете раздражением, нужно обращаться к врачу. Порой так сигнализируют о себе раковые опухоли, которые еще не болят, но забирают много ресурсов организма. Могут быть и другие причины, поэтому необходимо качественное обследование. Бесплезно снимать симптомы – нужно найти и ликвидировать настоящую причину.

Как правило, избавление от синдрома хронической усталости, если он вызван психологическими причинами, требует серьезных изменений в образе жизни, независимо от того, нравится вам это или нет. Просто организм заявляет, что так больше жить нельзя, он фактически отказывается продолжать функционировать в нормальном режиме при ненормальной ситуации. В частности, это может быть повышенная ответственность у большого начальника, измотанность заботой о детях у матери-одиночки, работа с риском не только для себя, но и окружающих, когда человек постоянно боится, что малейшая ошибка может привести к чьей-то гибели и пр. Естественным образом запас психической прочно-

сти у всех разный, и не нужно смотреть на то, что другие выдерживают, значит, и я обязан. Возможно, они просто более «толстокожие» люди с пониженной чувствительностью и способны легко переносить психические нагрузки. Один человек работает в морге годами, а другой у другого на третий день ноги отнимутся, лишь бы больше не идти на работу.

Разумеется, существуют методы саморазвития, которые помогут вам и повысят выносливость организма, и поставить психологическую защиту, и натренировать устойчивость психики. Однако любой тренинг производится из состояния нормы, в которое сначала нужно вернуться. Значит, прежде всего нужно вылечиться от синдрома хронической усталости, а уже потом, сделав выводы о характеристиках свое личности, составлять тренинговые программы. Самое опасное «вышибать клин клином», когда человек заставляет себя делать именно то, от чего его буквально «воротит», — это чревато нервным срывом с еще более необратимыми последствиями. Бережное отношение к своему организму, равно как и философская «забота о себе» как личности, которая представляет собой объективную ценность для мира, означает правильное обращение с самим собой во время упадка.

Лечение синдрома хронической усталости всегда индивидуально, в зависимости от конкретных причин, однако в целом оно предполагает такие общие подходы, как устранение сверхнагрузок, нормализация режима сна и питания, терапия хронических заболеваний, работа с психологом

и т. п. Вот почему не следует назначать те или иные методы лечения в статье, ориентированной на массового читателя, ведь общие рекомендации не подойдут ни одному конкретному человеку, которому нужен индивидуальный подход.

Умение изглаживать обиды без остатка

Комментарий частично включен в статью «Психологи рассказали, как научиться забывать обиды» журналисткой Нелли Беловой в рубрике «Экспертиза» СМИ slovodel.com 14 сентября 2020 года.

Обида действует разрушительно в первую очередь на того, кто обижается, и лишь опосредованно – на предполагаемого обидчика. Именно это обстоятельство заставляет искать внутренние решения проблемы, как перестать обижаться, независимо от внешнего изменения ситуации. Правда, многие пытаются извлечь выгоду из шантажа близких своими обидами, которые влекут за собой прекращение общения или даже месть, однако это только усугубляет конфликт, а значит, ведет к усилению обиды. Это порочный круг.

Важно подчеркнуть, что из состояния обиды нужно выходить качественно, не оставляя даже тени сомнений, что вы восстановили ровное позитивное отношение к миру. Попытка просто забыть обиду нередко приводит к тому, что вы перестаете на ней циклиться сознательно, а вот подсознательно она остается засевшей в глубине вашей психики. Тогда она медленно незаметно точит вас изнутри вплоть до психосоматики, происхождение которой может быть вам непо-

нятно именно потому, что про обиду вы забыли. Более того, при кажущейся нормализации отношений, стоит только возникнуть конфликту, все старые «забытые» обиды вылезут с новой силой, особенно если их накопилось достаточно много. Классический пример – скандалы перед разводом, когда бывшие супруги припоминают друг другу такое, что казалось давным-давно забытым, однако накопленная критическая масса «мелких обид» неожиданно рушит семью.

Итак, обиды нужно не просто забывать, а тщательно прорабатывать до полного снятия. Самый известный способ, имеющий свои недостатки, – это прощение. Вы действительно принимаете содеянное другим человеком как данность, что приносит лично вам душевное облегчение. Проблема в том, насколько другая сторона оценит ваше прощение, не начнут ли люди пользоваться вашей уступчивостью в своих целях. Вот почему метод прощения гораздо лучше применим к тем ситуациям, когда человек не может уже ничего исправить из того, чем он навредил в вашей жизни. Принято прощать умерших – это обязательно важно для вашего душевного покоя. Уместно прощать навсегда ушедших из вашей жизни, которую вы можете исправить сами и впредь просто больше не контактировать с такими людьми. Благородно прощать тех, кто слабее или неразумнее в силу возраста или болезней, здесь вы скорее им помогаете.

Когда же вы понимаете, что человек совершает против вас целенаправленные действия, которые разрушают вашу

жизнь или как минимум создают лишние трудности, здесь важно не просто простить, а решить ситуацию. Снятие состояния обиды важно для вас не потому, что вы будете дальше попускать неправильное поведение по отношению к вам, а для того, чтобы вы восстановили хорошее самочувствие, сняли эмоциональные искажения своего собственного видения ситуации и могли понять позицию другого человека. А вот когда обида утихла, нужно обязательно заняться изменением ситуации, иначе при длительных отношениях «обижать» вас будут продолжать каждый день.

Итак, какие простые упражнения могут помочь снять такую эмоцию как обида? Как правило самым непосредственным образом она ощущается как некий комок в груди, подкатывающий к горлу со слезами. Однако обида может спровоцировать кожную сыпь (ощущение нарушения ваших границ), расстройство желудка (живот – это жизнь), а при длительном переживании сказаться на кровяном давлении и заболевании сердца. Вот почему имеет смысл прислушаться к собственному организму, чтобы найти, где лично у вас коренится обида в теле, какие проявления данной эмоции характерны для вас. Самые первые налеты обиды легко снять при помощи чередования раскрытия и сжатия грудной клетки с махами руками, чтобы быстро разогнать подкатывающий комок и задышать полной грудью.

Для людей более интеллектуального склада можно идти путем аффирмаций, повторяющихся самонастроек, меди-

тации на очищение от тех мыслей, которые воспроизводят состояние обиды. Обратите внимание на тонкую разницу: не забыть, а растворить. Для этого нужно хорошо владеть психотехниками, это сложнее.

Вообще, многим достаточно одного понимания, что обида вредит только им самим, чтобы навсегда избавиться от этой дурной привычки на саморазрушение, ведь обида ничуть не помогает решить ситуацию.

Специфика контроля над агрессией

Комментарий частично включен в статью «Психологи объяснили, почему мальчики выражают печаль через агрессию» журналисткой Нелли Беловой в рубрике «Экспертиза» СМИ slovodel.com 9 октября 2020 года.

В отличие от других негативных эмоций, которые разрушительны для самого человека, агрессия всегда направлена вовне и может повлечь разрушения в окружающем мире, поэтому за ней нужен особый контроль. А если человек не справляется с агрессией сам, то он становится опасен для общества, и его изолируют тем или иным образом. То есть это не личное дело каждого, а вполне реальная ответственность по закону.

Агрессия обладает колоссальной энергией, поэтому приступ проще не сдержать, а быстро перенаправить на полезную деятельность, требующую значительных усилий. Деревенский пример: хозяину дома хочется побить соседа, а вместо этого он выходит во двор колоть дрова. К тому моменту, когда сосед сам появляется в поле зрения, он уже может спокойно объяснить свои претензии и договориться уладить спор по-соседски.

Возникновение агрессии всегда связано с непониманием целостной картины мира и вызвано стремлением защитить

свои границы, а также расширить их за счет победы над конкурентами. Это совершенно эгоистичная реакция, которая подпитывается инстинктом самосохранения, прочно засевшим в человеке за миллионы лет эволюционной борьбы за выживание. Вот почему в зачаточном виде агрессия есть у всех живых существ.

Ученые давно изучили связь агрессии у мужчин с сексуальным поведением. Доказано, что даже ухаживание – это скрытая агрессия в вежливой форме, которая призвана сломить сопротивление женщины и проникнуть на ее «территорию». И наоборот, при сексуальной неудовлетворенности мужчина становится весьма агрессивен в принципе по отношению ко всем окружающим, поскольку энергия просто ищет выход.

Прямой агрессии предшествует гнев как выражение отношения к человеку или событию, тогда как агрессия означает не просто переживание гнева, а попытку реально навредить обидчику. Вот почему для предотвращения непосредственных проявлений агрессии начинать нужно с отслеживания порывов гнева и трансформации эмоциональных реакций в помощь пострадавшим или абстрактную творческую активность.

Интересно, что любая религия имеет системы контроля над эмоциями, и христианство не исключение. Вот почему русскому человеку проще всего обратиться к святоотеческому опыту борьбы со страстями, где именно гнев преобразу-

ется в порыв к Богу. Подвижники прекрасно понимали, что эту мощную энергию можно и нужно использовать с праведными целями, обращая ее на преодоление своего эгоизма.

В наше время уже складывается культура обращения населения за психологической помощью, поэтому нельзя сказать, что каждый человек остается наедине со своей скрытой агрессией. Если вы чувствуете, что не справитесь с переходом гнева в агрессию, опасаясь неадекватных действий, лучше заблаговременно обратиться к специалисту, ведь это касается не только вас, а может стоять здоровья невинным людям.

Завинчивать агрессию, просто сдерживая ее проявления силой воли, чрезвычайно опасно, поскольку она может неожиданно прорваться сквозь сдерживающую осознанность и привести к неконтролируемым действиям. Вспомните любую криминальную хронику, где в большинстве случаев после совершения преступления человек твердит, что сам не понимает, как он мог это сделать. Будьте же бдительны!

Сон как предохранитель от гнева

Комментарий частично включен в статью «Сон и гнев: могут ли негативные эмоции „растаять“ в объятиях Морфея» журналисткой Анной Терской в рубрике «Экспертиза» СМИ slovodel.com 4 октября 2020 года.

«С горем нужно ночь переспать», – гласит народная мудрость. Этот совет распространяется на любые негативные реакции, которые могут возникнуть спонтанно при непосредственном восприятии нежелательных событий или неправильного поведения оппонента. Когда человек действует импульсивно, не разобравшись в происшествии, он легко может обрушить свой гнев на неповинных людей или учинить самосуд там, где возможна правовая оценка и привлечение к ответственности. Однако возникает вопрос, а почему не просто отложить и обдумать, а именно «переспать»?

Психоанализ развивается уже более века, начиная с первых опытов истолкования сновидений Зигмунда Фрейда, которые положили начало научному объяснению работе мозга во время сна. Механизм вытеснения в подсознание помогает человеку абстрагировать полученный опыт и сделать выводы для коррекции своего дальнейшего поведения, однако снижает остроту ситуации и, соответственно, чрезмерного реагирования. Когда человек отработал свой опыт во сне, наутро

ро он действует уже взвешенно и осмотрительно, — не эмоционально, а разумно, как и подобает истинному Homo Sapiens.

Интересна также опосредованная связь сна и снижения гнева через ночную работу печени. Как известно из традиционной китайской медицины, гнев разрушает печень. Этот орган служит также хранилищем глюкозы, которую человек усваивает из углеводов на протяжении дня. Резервный источник питания включается с наступлением темноты, ведь в отсутствии пищи мозгу нужна подпитка, и он получает ее от печени. Таким образом, во сне расходуется излишний запас энергии, которая могла бы пойти на проявление неадекватных эмоций, а после разрядки во сне человек уже спокоен.

Коль скоро мозг во время нашего сна продолжает работать, то неудивительно, что человек ложится в состоянии гнева или злобы, а просыпается с мудрыми решениями, которые неизвестно откуда взялись. В действительности, это результат многочасовой работы мозга во сне, который продолжает обрабатывать полученную информацию, которая вызвала исходный гнев накануне. Человек может не помнить снов, а тем более своего состояния в глубоком сне, и ему кажется, что по пробуждении он вдруг «все понял». Многие знают об этом эффекте и специально откладывают решение трудных ситуаций на утро.

Простые способы тренировки памяти

Комментарий частично включен в статью «Искусство помнить: эксперты рассказали о способах тренировки памяти» журналисткой Нелли Беловой в рубрике «Экспертиза» СМИ slovodel.com 23 сентября 2020 года.

Память тесно связана с концентрацией, поэтому человек всегда лучше запоминает те вещи, которые притягивают его внимание естественным образом. Однако помимо непроизвольного внимания можно развивать концентрацию целенаправленно. Вот почему упражнения на развитие памяти могут быть не связаны со сложным и длительным запоминанием больших объемов информации. Ведь достаточно научиться управлять вниманием, и человек начнет легче запоминать все, что ему необходимо.

1. Тратака. Поставьте горящую свечу или выберите точку на уровне глаз на расстоянии вытянутой руки. Расслабьте глазные мышцы, чтобы получить четкий фокус объекта. Это однонаправленное внимание. Удерживайте фокус без посторонних мыслей и отведения взгляда хотя бы 15 минут, время можно постепенно увеличивать по мере тренировки. Не следует напрягаться, это может привести к головным болям.

2. Визуализация. Возьмите любой предмет в руки или сядьте перед картиной, постарайтесь изучить объект в дета-

лях. Потом закройте глаза и восстановите в памяти точную копию объекта. Откройте глаза и попробуйте найти детали, которые вы не вспомнили с закрытыми глазами. Снова закройте глаза и воспроизведите дополненный образ. Можно продолжать до тех пор, пока новое перестанет появляться при проверке.

3. Последовательность. В одном из стилей випассаны на стадии развития концентрации используется повторение системы точек на теле, которые совпадают с основными сочленениями. Вы можете выбрать другую последовательность, а суть в том, что всякий раз вы добавляете еще один шаг, но неизменно возвращаетесь к началу, если сбились, и внимание ушло в сторону. В идеале, вы всегда доходите до конца.

4. Ассоциации. Предметы и люди запоминаются гораздо лучше, если у вас развито ассоциативное мышление, то есть способность быстро находить в памяти нечто подобное и увязывать новый объект в общую линию. Когда нужно запомнить что-то без возможности записать, уделите время тому, чтобы увязать информацию с давно хранящейся в памяти. Тогда по ассоциативному ряду вам будет проще восстановить новый объект.

5. Осмысление. Как известно, в семантическом треугольнике любое название объекта связано не только с назначением, но и со смыслом. Вы гораздо лучше запомните название объекта и его назначение, если он действительно

имеет для вас некий смысл. Древние греки, наблюдая за разными объектами (например, много столов), выделяли идею, их объединяющую («столовость»), которая уже запечатлевалась в памяти.

Конечно, современному человеку приходится запоминать большие объемы информации, однако не нужно забывать, что память бывает краткосрочная и долгосрочная, как у компьютера – оперативная память и жесткий диск. Излишнее засорение оперативной памяти сильно снижает возможности обрабатывать поступающие сигналы, вот почему важно также своевременно «чистить» кратковременную память. Обычно организм сам производит перераспределение информации во время сна, но ему можно и нужно помогать.

Твердый отказ без проявления эгоизма

Комментарий частично включен в статью «Эксперт рассказывает, как говорить „нет“ и при этом не быть эгоистом» журналисткой Нелли Беловой в рубрике «Экспертиза» СМИ slovodel.com 19 сентября 2020 года.

Личные границы – это понятие, которое прививается в западной культуре сравнительно недавно, ведь в традиционном обществе человек не только всецело подчинялся социальному укладу, но и не мог принять никакое решение без согласия «большой семьи». Право на отказ от действий, которые противоречат личным интересам, – это модель поведения, присущая развитому современному обществу, построенному на приоритете индивидуальной свободы и ответственности. Вот почему человеку, выстраивающему свою жизнь по собственным правилам, нередко приходится выслушивать обвинения в эгоизме от людей патриархальных, что совершенно справедливо с позиций коллективного разума.

При активном саморазвитии с акцентом на лидерство человеку приходится говорить «нет» достаточно часто, поскольку нужно выдерживать натиск попыток заставить его

действовать в интересах других людей. В идеале, вам удастся встроить поступающие запросы в сферу своего влияния таким образом, чтобы учитывание мнений окружающих работало на расширение вашего авторитета. Чем более ясно и отчетливо вы обозначаете свою миссию в мире или хотя бы долгосрочный проект, тем реже вам придется сталкиваться с совершенно неадекватными попытками воспользоваться вашей добротой безвозмездно, не говоря уже о пресловутой черной неблагодарности.

Не нужно посылать двусмысленные сигналы, подыгрывая тем представлениям окружающих, которые заведомо работают против вас самих. Здесь требуется умение грамотно заявить о себе, и тогда никто заведомо не будет пытаться отвлекать вас от реальных задач. Это требует также хорошего психотренинга и внутреннего настроя, который проявляется внешне в привычке держаться уверенно, твердом голосе, безупречной осанке. Уже по внешним признакам сразу становится ясно, что вертеть вами не получится. Чтобы не приходилось отбиваться от просьб и требований, займитесь сначала своим имиджем, который должен отражать внятный посыл о ваших собственных намерениях.

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.