

Вячеслав Богданов



# Матрица эффективного окружения



НАСТАВНИК



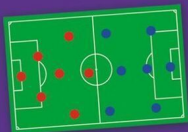
УЧИТЕЛЯ



МУДРЕЦЫ



НАПАРНИК



ЕДИНОМЫШЛЕННИКИ



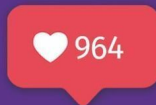
ПАРТНЁРЫ



НАСЛЕДНИК



УЧЕНИКИ



АДЕПТЫ

# Вячеслав Владимирович Богданов

## Матрица эффективного окружения

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=65778413](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=65778413)  
ISBN 9785005398949*

### **Аннотация**

В этой книге представлен стратегический подход к формированию эффективного и ресурсного окружения поддерживающего и развивающего человека. Матрица эффективного окружения – это принципиальный план того, как осознанно формировать своё окружение в долгосрочной перспективе на таком значимом отрезке как человеческая жизнь.

# Содержание

Для кого эта книга	6
Вопросы этой книги	7
Приветствие читателям	8
Огурцы солятся, потому что попадают в рассол	10
Матрица эффективного окружения	13
Структура Матрицы эффективного окружения	16
Модуль 1. Наставник	21
Модуль 2. Учителя	29
Конец ознакомительного фрагмента.	32

# Матрица эффективного окружения

**Вячеслав  
Владимирович Богданов**

*Посвящается моим Наставникам и Учителям:*

*Петру Яковлевичу Зайкову  
Юлии Сергеевне Евграфовой  
Николаю Максимовичу Болсуновскому  
Ивану Павловичу Артюхову  
Дмитрию Анатольевичу Россиеву  
Павлу Афанасьевичу Самоѝсову  
Галине Степановне Пономаренко  
Татьяне Дмитриевне Морозовой  
Константину Анатольевичу Виноградову  
Анатолию Леонидовичу Панченко  
Тамаре Григорьевне Панченко  
Игорю Анатольевичу Наркевичу  
Леониду Борисовичу Тальпису*

*Дизайнер обложки Андрей Павлушин*

*Иллюстратор Андрей Павлушин*

*Корректор Олеся Шевцова*

© Вячеслав Владимирович Богданов, 2024

© Андрей Павлушин, дизайн обложки, 2024

© Андрей Павлушин, иллюстрации, 2024

ISBN 978-5-0053-9894-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Для кого эта книга

Для тех, кто хочет чувствовать себя реализованным в жизни.

Для тех, кто воспитывает детей и желает видеть их счастливыми.

Для тех, кто хочет достигнуть значимых высот в своей профессии, своём деле.

Для тех кто строит системный бизнес и хочет, чтобы он развивался после ухода из него.

# Вопросы этой книги

Как складывается окружение у людей, которые чувствуют себя реализованными?

Как с удовольствием реализовывать проекты, требующие значительного времени и освоения новых навыков, например, стать профессионалом своего дела, создать бренд, написать книгу, защитить диссертацию, создать школу, основать и масштабировать бизнес?

Как формировать своё эффективное окружение, наблюдать за ним и управлять его изменениями для целей своего развития?

# Приветствие читателям

Дорогой читатель, приветствую вас!

Эту книгу, как и другие мои книги, можно прочитать для общего развития. Можно просто получить информацию, принять её к сведению. А можно взять ручку и блокнот и выполнять задания, которые предложены в ней, исследуя и составляя свою личную Матрицу эффективного окружения. Каждый выберет то, что ему подходит больше. Чтение этой книги подобно посещению спортивного зала. И люди ходят в спортивный зал по-разному. Кто-то приходит пообщаться, кто-то показать себя и посмотреть на других, кто-то приходит тренироваться для общего тонуса, кто-то приходит, чтобы ваять своё тело, а кто-то приходит расти в спорте и, возможно, сдать на новый, более высокий разряд, выйти на новый уровень.

Эта книга многослойная. Безусловно, самый большой эффект будет для того, кто не просто будет читателем, а примет решение для себя выполнять задания, осмысливать свои дефициты и превращать их в точки роста. Можно читать её из позиции эксперта, который всё знает. Но из позиции эксперта научиться чему-либо новому довольно трудно. А кто-то будет читать эту книгу с духом новичка. Тогда ощущение новичка поможет открыть для себя новый мир, новый взгляд, новый подход и обогатит восприятие себя и других людей,

даст свежий взгляд на свою деятельность. При этом картина мира будет дополнена, детализирована, уточнена. А расширение картины мира в свою очередь может сделать решения и поведение более гибким, даст новый стимул для совершенствования.

Если вам кто-то подарил эту книгу, то это значит, что тот, кто подарил вам её, сам строит свою Матрицу и заинтересован в вашем росте, развитии и благополучии. Вообще, если к вам каким-либо путём попала в руки эта книга, то это значит, что вы уже осознанно или неосознанно строите свою личную Матрицу эффективного окружения.

Желаю вам, дорогой читатель, удовольствия от прочтения, роста и новых взглядов на себя и своё личное окружение!

*С уважением,  
Вячеслав Богданов*

# Огурцы солятся, потому что попадают в рассол

*«С кем поведёшься, от того и наберёшься!»*

*Русская народная мудрость*

Если мы хотим сделать цукаты или варенье, то мы помещаем кусочки фруктов или ягоды в сахарный сироп. Тогда фрукты и ягоды напитываются сахаром и становятся сладкими. Если мы хотим засолить помидоры или огурцы, то мы помещаем их в солёный рассол. И тогда огурцы пропитываются солью из рассола и солятся. Огурцы становятся солёными, потому что попадают в рассол. Не наоборот. Не солёные огурцы дают рассол. Эта метафора хорошо показывает причину и следствие. Для того, чтобы стать солёным, огурцу нужен рассол. А для того, чтобы засахариться, нужен сахарный сироп. Так же и с человеком. Попадая в определённую среду, человек начинает во многом изменяться этой средой. Но сама среда – это и помещения, и интерьеры, и фильмы, и книги и самое главное – это люди.

Книги и фильмы нас мотивируют к определенным мыслям и поступкам. Но эта мотивация по силе и длительности действует весьма недолго. Книги и фильмы мотивируют нас примерно два-три дня. Затем мотивация по улучше-

нию своей жизни от прочитанных книг и просмотренных роликов уменьшается. Посещение семинаров и тренингов работает глубже и дольше. Эффект и мотивация от хорошего семинара или тренинга, который длится больше двух дней, ослабевает только через две-три недели. Это уже значительно лучше по сравнению с книгой или видео!

Человек, который находится рядом с нами, влияет на нас постоянно. Он это делает своим присутствием: своим настроением, своими действиями, своими мыслями, фразами, мимикой, отношением. Всем тем, чем вербально и невербально мы можем обмениваться в процессе общения.

По мере формирования окружения и создаётся такой социальный раскол, который и помогает нам формировать желаемый стиль жизни и реализовываться. У большинства людей окружение формируется стихийно или интуитивно. Но если стихийно, то это означает, что не всегда верно, не всегда в том направлении, которого мы желаем.

Для того, чтобы выстраивать своё окружение более мудро, можно узнать принцип того, как сформировано окружение у довольных жизнью людей и применять этот принцип для себя. В нём, безусловно, будет место и стихийности, и интуитивности. Это подобно наличию генерального плана застройки города. Когда генеральный план есть и он соблюдается, то по мере роста города не создаётся проблемных районов, в которых есть узкие улочки при большом транспортном потоке, районов, в которых нет школ, детских са-

дов и поликлиник, или отсутствуют парковки. Продуманный генеральный план застройки и его соблюдение обеспечивают комфорт для жителей растущего города: социальные объекты, парковки, скверы и парки, возможность расширения дорог предусмотрены и запланированы. Новые здания при необходимости можно построить, а дороги расширить.

Так же и с личным окружением. Если предусмотрены стратегические моменты, то по ходу развития не приходится перестраивать всё принципиально или испытывать постоянный дискомфорт от невозможности что-то изменить. Создаётся возможность дорабатывать там, где это необходимо именно сейчас, сохраняя целостную гармоничную схему.

# Матрица эффективного окружения

Матрица эффективного окружения – это ядро этой книги. Принцип этой матрицы я узнал от одного из своих учителей – профессора Дмитрия Анатольевича Россиева – на одном из его семинаров в медицинском университете, которые я с большим удовольствием посещал, будучи студентом и ординатором. В тот день я широко открытыми глазами смотрел в эту Матрицу и ощущал, что мне сейчас передают сокровище, что-то очень важное для меня. Позже это именно так и оказалось. Сейчас я руководствуюсь этой Матрицей уже почти два десятка лет как стратегией. И я осознанно делаю шаги по заполнению всех её частей. И сам факт написания этой книги – это тоже один из шагов по заполнению Матрицы эффективного окружения.

Тогда, на том семинаре, я записал Матрицу и потом много раз возвращался к записям для осмысления, вспоминал, как называются и что означают её ячейки и какой в них заложен смысл. С большим удовольствием я рассказывал её своим друзьям, смотря на то, какие эмоции вызывает эта матрица у них. Чаще всего это были интерес, удивление и восторг. Затем я включил её в свои семинары, касающиеся социальных контактов, финансов и управления окружением.

Несколько позже в одной из наших бесед Дмитрий Анато́льевич рассказал мне, как он узнал про Матрицу эффективного окружения. Кратко перескажу вам его рассказ. Он, будучи ещё молодым врачом, услышал о ней от одного старого опытного доктора. Этот доктор был то ли кореец, то ли вьетнамец, но жил в России и хорошо говорил по-русски. И на ночных дежурствах, когда в больнице было спокойно и тихо, врачи собирались в ординаторской, пили чай и беседовали. И тот старый врач в одно из таких спокойных ночных дежурств рассказал любознательному ординатору про то, как мудрые люди выстраивают своё окружение. И, как говорил Дмитрий Анато́льевич: «Тогда мне молодому не хватило моего ума, чтобы её полностью понять, но хватило ума, чтобы её записать!» Смысл и мощь этой Матрицы он понял только спустя несколько лет, когда уже мог осознать свой опыт в построении окружения, и увидеть, и осмыслить опыт других людей.

Раньше эта матрица передавалась из уст в уста. А сейчас с разрешения моего учителя, передавшего её мне, этой Матрицей я хочу поделиться с вами в этой книге.

Матрица выглядит гармонично и довольно просто, каким в природе является всё действенное и эффективное. Матрицу эффективного окружения достаточно недолго по времени описывать. Чуть больше времени нужно, чтоб понять и осмыслить то, как она работает. Но для того, чтобы пронаблюдать её мощь в действии для себя и других людей, запол-

нить все ячейки матрицы, порой уходят годы. Годы необходимы для освоения всех навыков, необходимых для формирования эффективного окружения. Поэтому по ходу описания Матрицы эффективного окружения я буду делать паузы для описания значимости и важности отдельных групп навыков для её построения.

# **Структура Матрицы эффективного окружения**

Матрица эффективного окружения – это равносторонняя матрица три на три, имеющая 9 ячеек-модулей, расположенная в плоской декартовой системе координат, как показано на рисунке 1.



Рис. 1. Матрица эффективного окружения

По вертикальной оси в Матрице отображается **уровень человека в социальной иерархии**. Есть люди, которые выше нас в социальной иерархии, равные нам и те, кто в социальной иерархии ниже, чем мы. По горизонтальной оси отображается **социальная дистанция** между нами и человеком. Есть те, кто рядом с нами непосредственно, есть те, кто не рядом, но в достаточно близком доступе, а есть те, кто

далеко. Мы сами на этой матрице обозначены кругом с подписью «Вы» в середине вертикальной оси – оси иерархии. То есть, мы сами в эту матрицу не входим. Но мы обязательно входим в матрицы других людей. И, как мы поймём далее, желательно в них входить.

Таким образом, в Матрице предусмотрено, что по оси иерархии есть люди, находящиеся с нами **на одном уровне**. И для этого отведено три модуля Матрицы – модули 4, 5 и 6, расположенные горизонтально на уровне точки, обозначающей нас посередине вертикальной шкалы. Есть люди, стоящие в социальной иерархии **выше, чем мы** – верхняя линия ячеек – модули 1, 2 и 3. И есть люди, стоящие в иерархии **ниже, чем мы** – нижняя линия – модули 7, 8 и 9.

По оси дистанции также есть три уровня. Мы сами – это и есть мы, поэтому отображены в Матрице точкой на оси иерархии рядом с модулем 4, поскольку мы сами ближе всего к себе. Но есть три уровня людей по близости к нам или отдалённости от нас. Ближе всего первая колонка из трёх модулей, расположенная слева – модули 1, 4 и 7. Эта первая колонка непосредственно контактирует с точкой – **ближний круг общения**. Это те люди, которые имеют прямой и регулярный контакт с нами. Они **рядом с нами**, знают нас лично, мы знаем их лично, и наше общение достаточно тесное.

На **среднем уровне дистанции** – второй вертикальной колонке из трёх модулей 2, 5 и 8, общение с людьми происходит время от времени. Мы можем поверхностно знать та-

ких людей, а они могут при этом так же поверхностно знать нас. Эти люди **близко к нам**, но они не рядом с нами.

И третья колонка, расположенная справа, это колонка **дальней дистанции**, включающая модули 3, 6 и 9. На этом расстоянии от нас те люди, с которыми мы никогда не встречались в живую и, возможно, никогда не встретимся. Возможно, эти люди не будут знать, как мы выглядим, или даже наше имя. Главное в этом, что это **далёкая дистанция** лично от нас.

Таким образом, у нас получилась матрица, в которой девять модулей, отличающихся по двум характеристикам – уровню социальной иерархии и социальной дистанции по отношению к нам.

Сама матрица порой заполняется годами, и не всегда все ячейки можно заполнить сразу. Иногда после изучения Матрицы мои ученики могут заполнить только три или четыре модуля. Но это тоже очень хорошо! После заполнения одних ячеек и анализа пустых становится понятно, над какими направлениями нужно поработать и что в себе можно развить для заполнения всех модулей Матрицы.

Кто-то из вас сможет заполнить именами сразу шесть-семь модулей. Кто-то все девять модулей Матрицы. Чем больше модулей вы заполните фамилиями и именами конкретных людей, тем более успешная, счастливая и обеспеченная у вас жизнь, и тем более реализованным человеком вы можете являться. В любом случае, вне зависимости от то-

го, сколько ячеек у нас заполнено на данный момент, Матрица эффективного окружения позволяет нам понять, в какую сторону двигаться и что необходимо стратегически делать. На какую часть окружения обратить больше внимания, какие действия предпринимать, что включить в личный план детальности, перечень целей и задач ближайшего года.

Теперь начнём заполнять и характеризовать каждый модуль Матрицы эффективного окружения. И начнём с уровня иерархии, находящегося выше, чем мы.

# Модуль 1. Наставник

*«Человек вырастает по мере того, как растут его цели».*

*Фридрих Шиллер*

В этом модуле находится человек значительно выше нас в иерархии, который является носителем знаний, опыта и качества жизни, превосходящих наши. Наставник имеет непосредственный контакт с нами, он рядом.

Наставник – это не просто учитель. Это Гуру – Учитель по жизни. Учитель с большой буквы. Это человек, который значительно превосходит нас по какому-то критерию: возрасту, опыту, знаниям, уровню компетенций, связям, мышлению, доходу, капиталу, масштабу личности, образу и уровню жизни. Или, что чаще бывает, превосходит нас по совокупности критериев.

Есть такая поговорка, что точка зрения зависит от кочки зрения. Так вот, у нашего Наставника его кочка зрения – это гора по сравнению с небольшим холмиком, на которой стоим мы. И он со своей высоты видит горизонт гораздо шире и гораздо дальше, чем мы. Мы порой можем даже не понимать, почему он действует именно таким образом, почему даёт те или иные советы, даёт именно такую обратную связь по нашим действиям. Возможно, некоторые его советы и ре-

комендации станут нам понятны только через несколько месяцев или даже лет.

Наставник – это Мастер, знания, навыки и опыт которого позволяет видеть весь наш путь и прогнозировать, куда мы идём. Он там уже ходил и там уже бывал. Его рекомендации помогут нам сэкономить годы жизни и большое количество денег. Для нас такой Наставник может быть сталкером – проводником в той сфере, в которой мы продвигаемся, служим, работаем. За пять лет под его курацией мы можем продвинуться настолько, что для такого же продвижения без наставника вам потребуется 10—15 лет. А может быть, без Наставника такого уровня мы можем и вовсе не достигнуть такой глубины и такой высоты.

Взаимоотношения с Наставником особо хорошо иллюстрируются на информационноёмких и высокотехнологичных областях, таких как наука, юриспруденция, медицина, педагогика. Этот принцип работает и в искусствах, военном деле, бизнесе, политике, рекламе, торговле, и многих других сферах.

Для примера рассмотрим близкую мне медицину. Врач может годами изучать какую-либо сферу медицины, например, сосудистую хирургию. Он будет практиковать, оперировать, консультировать, участвовать в конгрессах, читать научные и практические журналы и через каких-то 15—20 лет станет блестящим специалистом в сосудистой хирургии. А может пойти другим путём – найти одного из лучших

сосудистых хирургов в мире. Найдёт его, упадёт в ноги и попросится быть его учеником. Причём, сначала, скорее всего, ему придётся делать самую чёрную и низкоквалифицированную работу на уровне «принеси-подай» и «кушать подавно-с»: писать бесконечные истории болезни, ездить посыльным и привозить документы, набирать и перепечатывать научные статьи, делать самые банальные хирургические вмешательства, вести рутинных пациентов.

Этот будущий Наставник захочет таким образом отмахнуться или избавиться от навязчивого ученика. При должном усердии и настойчивости со стороны ученика будущий Наставник станет поручать ему какие-то профессиональные дела, чтобы облегчить себе жизнь и получить больше комфорта. И только если он увидит, что ученик действительно хорошо справляется, и жизнь Мастера благодаря помощи начинающего специалиста становится проще, то для того, чтобы сделать свою жизнь ещё легче и комфортнее, Наставник начинает обучать ученика тому, как свою работу делать быстрее, точнее и эффективнее. Наставник становится настоящим Наставником.

Наставник начинает чаще брать своего подмастерья с собой на конгрессы и представлять как молодого, но перспективного специалиста, способного врача. Вводит в те круги, в которые самостоятельно молодому врачу очень трудно попасть, особенно, на позициях «младшего, но своего».

Вначале Наставник учил ученика для того, чтобы он мог

облегчить жизнь Наставника, но теперь, видя подтверждённое делами желание осваивать мастерство, Наставник обучает, чтобы передать все тонкости своего дела по-настоящему заинтересованному, мотивированному и старающемуся человеку. Человеку, который может понять и принять всю глубину и мастерство – своему Наследнику. Наставник передаёт своему Наследнику не только знания, но и структурированный опыт применения этих знаний, паттерны мышления, способы реагирования, закономерности поведения. При этом, раз человек достиг значимых высот в своём деле, то эти стратегии мышления и поведения, как правило, довольно сложны и разнообразны. Иначе он не достиг бы такого высокого уровня в социальной и профессиональной среде.

Кроме того, Наставник часто работает с «тараканами в голове» у своего Наследника, расколовывая его от «заморочек», навешанных социумом, ограничивающих установок, мнений нормального большинства. Под словом «нормального» я имею в виду прямой смысл слова «норма» – как среднее значение, встречающееся у большинства людей. Большинство нормально, поэтому и не выдающееся. Выдающиеся личности как раз не норма, а скорее, исключение из нормы, отличные от нормы.

Очень редко, но в роли наставника иногда могут выступать родители, либо дедушка, бабушка, или дядя, или тётя. Для этого они должны обладать действительно значимыми для нас достижениями, чтобы мы могли по-настоящему ува-

жать их авторитет и признавать их уровень и мастерство. Такое случается, крайне редко, но случается.

Основной характеристикой наличия у вас Наставника является то, что **Наставник специально и сознательно выделяет своё время на то, чтобы возиться с вами**. Он объясняет вам что-то, анализирует ваш прогресс или отсутствие прогресса, даёт обратную связь, вводит в определённые круги. Этот процесс можно назвать подходящим словом – пестовать – не просто обучать, а воспитывать, поддерживать, направлять. При этом общение идёт и на профессиональном, и на личном уровне. И у вас в телефоне есть личный телефонный номер вашего Наставника, и в его телефоне есть ваш личный телефонный номер. И он отвечает на ваши звонки.

Человеку очень везёт, если за свою жизнь он встречает хотя бы одного Наставника. Редко, но бывает, что человек последовательно встречает двух, а ещё реже трёх Наставников. Иногда бывает так, что за всю жизнь у человека может не быть ни одного Наставника. Есть Учителя, но настоящего Наставника нет.

Наставник появляется только тогда, когда готов Наследник. То есть, будет у вас Наставник или нет, зависит от того, готовы ли вы к этому. Готовы ли принимать мастерство в той или иной области? Определились ли в своём жизненном пути? Имеете ли вы масштабные цели?

Если вы хотите такого Наставника в сфере финансов и на-

копления богатства, то найдите человека, доход и сбережения которого хотя бы в десять раз больше вашего, и убедите его быть вашим Наставником, хотя бы на год. Тогда вы на себе испытаете силу влияния Наставника и поймёте важность этой ячейки Матрицы эффективного окружения. Если хотите стать юристом и вести свою успешную юридическую практику, то найдите лучшего юриста в той или иной юридической сфере. Если вам интересен прогресс в каком-либо направлении, то найдите лучшего специалиста в этой сфере из доступных вам. Идеальный вариант – лучшего в мире, лучшего в стране, но хотя бы лучшего в своём городе.

Когда подмастерье уже готов становиться Мастером, он может покинуть своего Наставника. Но даже если вы пошли в свою личную практику, взялись за своё личное дело, образ Наставника никуда не исчезает. После того, как вы ушли от своего Наставника в «свободное плавание», вы можете представлять его образ и думать о том, как бы он поступил в той или иной ситуации, как бы он решил тот или иной вопрос, как бы он отреагировал на слова или поведение другого человека. Наставник продолжает являться значимой, авторитетной метафорой для вас, даже когда вы идёте своим путём. Вы остаётесь в незримой связи с ним, с его делом, со сферой, в которой он был для вас проводником.

Прежде чем читать дальше, ответьте на вопрос: «Есть ли у вас Наставник?» Если есть, то вам уже очень повезло, и одна из самых сложных для реализации частей Матрицы эф-

фективного окружения уже заполнена. Если ответ «да», то впишите его имя и фамилию в Модуль 1 и подпишите, в какой сфере он Наставник. Если ответ «нет», то уже сейчас озадачитесь его поиском. А для этого сначала стоит определиться с тем, чем вы хотите заниматься на самом деле и в чем хотите стать экспертом, специалистом, лидером, мастером.

Чтобы определиться с тем, чем вы хотите заниматься, существует много разных способов сделать это. Можно продолжить то, чем вы и так занимаетесь, но делать это в совершенно другом масштабе. Можно к своему хобби добавить зарабатывание денег. Или из сферы, в которой вы получаете свой доход, постепенно делать сферу своей реализации, своего мастерства, добавляя в неё новые элементы и раскрывая для себя новые грани этой деятельности. Можно, в конце концов, сменить сферу деятельности и наконец-то заняться тем, к чему душа лежит уже давно. Поскольку я считаю, что существуют психологические типы людей, то определиться с направлением развития и сферой может помочь знание своего эниостиля и изучение типа своей личности. Эниостиль выделяет шестнадцать основных психологических типов. У каждого типа есть свои стратегии жизни и развития и свои способы это делать. Подробнее об этом написано в моих книгах, посвящённых Эниостилю, и знакомиться с типами людей я рекомендую с книги «Качество жизни. Типология на каждый день» и «Коды доступа к людям». А для тех, кто решит серьёзно освоить эту тему, я предлагаю пройти

обучение по эниостиллю, начиная с базового курса.

Поэтому, чтобы заполнить эту ячейку Матрицы и вписать в неё хотя бы одно имя, необходимо сначала определиться с направлением развития. Сферой деятельности. Или осознать тот факт, что вы уже давно определились и находитесь в той или иной сфере, но не рассматривали эту сферу как место приложения своей энергии для развития. А затем создать видение желаемого и мотивирующего вас будущего. После этого искать того, кто может быть тем самым проводником вас самих в ваше будущее.

## Модуль 2. Учителя

*«Твой учитель не тот, кто тебя учит, а тот, у кого учишься ты».*

*Ричард Бах*

*«Человек всегда учится лишь у тех, кого любит. Те, у которых мы учимся, правильно называются учителями, но не всякий, кто учит нас, заслуживает это имя».*

*Иоганн Вольфганг Гёте*

На средней дистанции от нас, но выше нас в иерархии находятся Учителя. У обычного человека их несколько, и этот модуль заполняется гораздо проще первого. Это те люди, которые обладают опытом, знаниями и навыками, большими, чем у нас, причём мы знакомы с ними лично и контактируем или контактировали с ними вживую. Но этот контакт не такой тесный, как контакт с Наставником. Учителя не выделяют своего личного времени для общения с нами, но мы можем общаться с ними в их рабочее время, на общих мероприятиях, семинарах, тренингах, во время совместной работы. Близкая дистанция позволяет нам разговаривать со своими Учителями, задавать вопросы, слушать ответы и комментарии, наблюдать за их поведением, реакциями.

Учителя – это те, у кого мы учимся или учились каким-то отдельным навыкам, дисциплинам, умениями, пониманию.

Эти люди значительно повлияли на нас, на наш характер, наши поступки, наш образ жизни, наши установки, на наше представление о мире и о жизни. В эту категорию могут попасть и нередко попадают отдельные школьные учителя, тренеры спортивных секций, учителя музыкальных и танцевальных школ, родители и иные старшие родственники, старшие коллеги, руководители, некоторые университетские преподаватели, значимые знакомые, коучи, лекторы и ведущие особо повлиявших на нас семинаров, у которых мы посетили мощное занятие или целый курс, цикл семинаров.

В эту же группу попадают особо значимые для нас люди, но которые по иерархии находятся выше нас. Или находились выше нас в тот период времени, когда мы учились у них чему-либо. Эти люди также являются авторитетными метафорами для нас в тех или иных направлениях и сферах жизни. О них мы вспоминаем и, возможно, рассказываем друзьям и знакомым.

Ключевые признаки наличия Учителя: Учитель иерархически выше вас, он мастер в своем деле, вы с ним контактировали или контактируете вживую, но для совместного общения у вас в основном формальное или официальное время.

Наши Учителя нам нужны больше, чем это кажется на первый взгляд. Признание их вклада в нас является внутренним разрешением на использование их знаний, методов, подходов, их опыта на глубоком неосознаваемом психологи-

ческом уровне. Прохождение ритуалов аттестации, сдачи экзаменов, получение сертификатов и дипломов или даже просто поздравлений с окончанием курса или семинара – это определённая инициация, переход в более ресурсное и продуктивное внутреннее состояние. Это профилактика так называемого «синдрома самозванца», на преодоление которого у человека уходит энергия, которая могла бы пойти на деятельность, комфортную коммуникацию или просто свою жизнь. Даже сам факт того, что можно обратиться к своим учителям за советом, без самого обращения уже мощная ресурсная поддержка.

# 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.