

Содержание

Раздел 1 – О наших детях

Раздел 2 – Родительские послания

Раздел 3 – Про самооценку

Раздел 4 – Манипуляции в нашей жизни

Раздел 5 - Про треугольник Карпмана и зависимость в отношениях

Раздел 6 – Психология денег

Раздел 1. О наших детях

В этой книге хочу поделиться с вами своими наблюдениями и опытом в развитии и воспитании наших детей.

В одной из важнейших сфер человеческой жизни — в воспитании детей — родители сталкиваются со множеством различных проблем и часто оказываются не в состоянии справиться с ними.

Мы часто сталкиваемся с трудными задачами в воспитании детей и многие родители чувствуют, что им не хватает необходимых знаний и умений.

К чему мы должны стремиться в воспитании детей?

На нас лежит серьезное обязательство помочь им быть счастливыми. Для того чтобы счастье стало возможным, мы должны способствовать их успеху в важных сферах повседневной жизни: в учебе, работе, личных достижениях и отношениях.

Чтобы преуспеть во всех этих сферах, мы должны - развивать его характер так, чтобы он вырос ответственным и достойным человеком с твердыми и непоколебимыми моральными ценностями.

Нам нужно научить ребенка быть культурным, вежливым, воздержанным и внимательным к нуждам и чувствам других людей. Мы должны развивать его ум, чтобы он мог здраво рассуждать, сосредоточиваться, выносить объективные суждения и принимать мудрые решения. Мы должны внушать ребенку уверенность, что ему под силу осуществить задуманное, и учить его самостоятельности, чтобы он умел сам восполнять свои потребности и твердо стоять на ногах. Мы должны культивировать в нем творческое начало, чтобы он был способен нестандартно мыслить и действовать, и зажечь в нем желание прожить свою жизнь с пользой.

Если мы достигнем этих целей, то обеспечит им успех и счастье. Это вовсе не означает, что у них в жизни все будет гладко, но они будут обладать внутренними ресурсами, чтобы эффективно справляться с любыми проблемами.

Родители получают от этого большую пользу. Они будут избавлены от тревоги, беспокойства и обычных невзгод, которые выпадают на долю тех, у кого «трудные дети». Они будут испытывать гордость и удовлетворение, видя, что их дети выросли достойными и счастливыми людьми. Они поражаются добрым плодам, которые

взойдут после многих лет посвящения и самопожертвования. Успех детей будет успехом и их родителей.

1. Периоды детского возраста

В зависимости от изменений, происходящих в организме ребёнка различают 2 этапа развития:

1. внутриутробный;
2. внеутробный (постнатальный).

Внутриутробный период: с момента оплодотворения яйцеклетки до рождения (38 – 40 недель).

Значительную роль играет состояние здоровья матери и условия её жизни.

В течение первых 11 – 12 недель происходит формирование органов и тканей плода. При воздействии неблагоприятных факторов могут формироваться врождённые пороки.

1. период новорождённости:

- ранний неонатальный – с момента перевязки пуповины до 7 дня жизни.

Адаптация ребёнка к существованию вне материнского организма;

начинают функционировать лёгкие,

малый круг кровообращения,

закрываются пути внутриутробной гемодинамики;

совершенствуется регуляция;

переход на энтеральное питания;

могут возникнуть пограничные состояния; могут возникнуть заболевания

заложенные внутриутробно.

- поздний неонатальный – с 8 дня до 28 дня.

Продолжение адаптации, интенсивное развитие анализаторов.

Труднее адаптируются недоношенные и переношенные.

Отмечается высокая чувствительность к стафилококковой, стрептококковой, условно патогенной кишечной палочки, сальмонеллам.

Наблюдается склонность к быстрой генерализации патологического процесса.

2. грудной возраст (с 28 дня до 1 года)

– интенсивные обменные процессы, высокие темпы физического и психического развития.

До 3 – 4 месяцев жизни сохраняется пассивный иммунитет от матери, поэтому ребёнок устойчив к кори, краснухи, паротитной инфекции...

Предрасположенность к анемии, рахиту, гипотрофии, нарушение пищеварения, так как ЖКТ функционально не зрелый.

3. преддошкольный период (от 1 года до 3-х лет)

– быстрое созревание ЦНС,

закрепляются двигательные навыки

формируется речь.

Так как утрачен пассивный иммунитет увеличив. заболеваемость, молочные зубы – 20.

4. дошкольный период (с 4 до 7 лет)

– совершенствуются функции всех систем и органов,

дальнейшее развитие речи,
нарастание мышечной массы,
развитие скелета, начало смены молочных зубов на постоянные ,
увеличивается заболеваемость ОРИ и детскими инфекциями,
увеличивается возможность ожогов, отравлений, уличный и транспортный травматизм.

5. младший школьный период (с 7 до 11/12 лет)

– усиливается развитие мышечного скелета,
молочные зубы заменяются на постоянные,
могут возникнуть хронические заболевания,
систематические занятия в школе и дома при не соблюдении гигиенических правил приводит к нарушению осанки и близорукости,
увеличивается смертность в связи с травматизмом (спортивный).

6. старший школьный период или подростковый период или пубертатный период (девочки 12 – 16; мальчики 13 – 18)

– начинается с формирования признаков до достижения половой зрелости.

Заканчивается психическое и физическое развитие,
перестраивается эндокринная система,
увеличивается деятельность половых желёз.

У девочек: изменяется телосложение, рост грудных желёз, оволосение лобка, в подмышечных впадинах.

Для них становится очень важным соблюдение личной гигиены.

У мальчиков: ломка голоса, поллюции, рост волос на лице, лобке и в подмышечных впадинах.

Выявляются дефекты развития половых органов.

В связи с гормональной перестройкой – гипертиреоз, ожирение и так далее.

Повышенная продукция андрогенов ведёт к усилению функции сальных желёз и образованию угрей на лице и туловище.

Может быть обострение ранее перенесённых заболеваний, развитие туберкулёза.

2. Возрастные психологические особенности младенчества

Грудной возраст (первые два месяца) характеризуется полной беспомощностью и зависимостью младенца от взрослых. Он имеет: зрительные, слуховые, вкусовые, обонятельные ощущения; сосательный рефлекс.

Со 2-го месяца появляется способность различать цвета, единый образ лица и голоса матери (восприятие человеческого облика). Младенец умеет держать голову, может сосредоточиться, услышав речь взрослых.

На этом этапе жизни возникает комплекс оживления (при виде матери ребенок улыбается, оживляется, двигается).

На каждом этапе младенчества появляются свои особенности:

◆ 3-й месяц жизни: формируются хватательные движения; распознаются формы предметов.

◆ 4-й месяц: предметы узнаются младенцем; он совершает намеренные действия (берет, трясет игрушку), сидит, если есть поддержка; повторяет простые слоги; различает интонацию высказываний взрослых.

◆ 5-6 месяцев: следит за чужими действиями; координирует свои движения.

♦ 7-8 месяцев: ребенок запоминает образ предмета, активно ищет исчезнувший предмет; формируется фонематический слух; он садится самостоятельно, стоит, если его поддерживают, ползает. Появляются разнообразные чувства: страх, отвращение, радость и т. п. Возникают речевые звуки как средство эмоционального общения и воздействия на взрослых (лепет); малыш связывает воспринимаемый предмет с его именем/названием: поворачивает голову к называемому предмету, хватает его.

♦ 9-10 месяцев: ребенок устанавливает связь между предметами, устраняет барьеры, препятствия, мешающие достижению цели; стоит сам, ползает; ассоциативная память достаточно прочная: узнает предметы по их частям; предметное общение со взрослыми — в ответ на название теми какого-либо предмета ребенок берет его и протягивает взрослому.

♦ 11-12 месяцев: понимание слов людей и команд; появление первых осмысленных слов; умение ходить; овладение способами воздействия на взрослых; случайное открытие новых возможностей достичь цели; развитие наглядно-действенного мышления, исследование предметов.

♦ Развитие речи и развитие мышления идут обособленно. Складывается базовое доверие или недоверие к миру (в зависимости от условий жизни и поведения матери).

Новообразования: ходьба как физическое выражение самостоятельности ребенка, появление первого слова как средства эмоциональной ситуативной речи.

3. СПЕЦИФИКА ПСИХОЛОГИИ ВОЗРАСТНЫХ ИНТЕРВАЛОВ **(с 10 до 17 лет)**

Считается, **что десять лет** — это возраст, когда ребенок уравновешен, легко воспринимает жизнь, доверчив, ровен с родителями, еще мало заботится о своей внешности.

- в этом возрасте особую роль играет воздействие примером. Пример влияет непосредственно на подсознание и поэтому формирует личность быстрее, чем апелляция к интеллекту и разъяснения полезности и социальной ценности того или иного поступка.

- Десятилетние мальчики — драчуны. Почему он дерется? Почему игнорирует замечания взрослых?

Обычно это происходит потому, что он (его друзья) и взрослые оценивают его поведение с разных точек зрения.

Друзья и он считают, что тот, то не дерется, — трус, и поэтому требования родителей сын считает придирками, не придает им значения, особенно если они поощряются слишком часто и в грубой форме.

- Ценности возрастной группы и родителей постепенно начинают расходиться. Учитывая о обстоятельство, нежелательно наказывать виновника при посторонних, тем более в присутствии сверстников!! Такое поведение взрослых может уже рассматриваться детьми как унижение и привести к замкнутости, отказу от повиновения, игнорирование замечаний, сенсорная глухота и слепота, - *формы психологической защиты ребенка,*

- В этом возрасте дети повышено внушаемы.

Названная черта та закрепляется, когда взрослые твердят: «Ты неряха, ты злой, ты жадный», — на этом фоне у ребенка быстро ухудшается характер.

И чем младше ребенок, тем легче он поддается внушению!!

Поэтому надо всегда внушать ребенку: «Ты добрый, щедрый, достойный». «Нет, он у нас не жадный, он просто очень любит кашу, наверное богатырем будет». «Нет, он совсем не жадный, он просто бережет свои вещи и игрушки».

- ребенок начинает нарочно придумывать и хвастать, — это, как правило, форма его реакции на нереализованные притязания: внимания, любви, признания. Если в этом случае изобличать ложь, да еще грубо, то это не приведет и не может привести к положительным результатам. Надо искать причины такого поведения.

Дети говорят неправду, когда им приходится спрашивать вашего разрешения на поступки, относящиеся к перечню событий их личной жизни, или когда они думают, что вы скажете: «Нет!» Или когда вы задаете неуместный вопрос.

Закрепляет ложь концентрация внимания на ее обнаружении: ругань, наказание, плач.

К этому возрасту ребенок уже должен иметь свое место в доме: комнату, часть комнаты, стол.

- В тех семьях, где у ребенка в 10 лет нет своего пространства, которое он сам контролирует, отношения с родителями более конфликтные.

В одиннадцать лет (с началом полового созревания) меняется поведение. Если десятилетние всегда активны и почти в хорошем настроении, то в 11—12 лет скелет ребенка тяж движения становятся угловатыми, грубыми, теряется грация (особенно у мальчиков).

- Растет дух противоречия, гордость,

- ребенок становится более импульсивным, демонстрируя частую смену настроения, он нередко ссорится со сверстниками.

Если взрослые не хотят обсуждать с подростком своих указаний, а прямым нажимом требуют исполнения, то это может привести к некоторому негативизму.

- В этом возрасте особенно болезненно переносится стиль воспитания (подавляющий активность и инициативу),

- излишняя свобода — тоже еще непосильный груз.

- Безапелляционная требовательность и неуважение родителей к своим детям приводят к нежеланию общаться с ними и порождают у подростков замкнутость и лживость, способствуют формированию забитого, пассивного, неуверенного в своих силах человека.

- Для воспитания правдивости необходимо втянуть ребенка в круг лиц, с которыми лгущий чувствует себя связанным общностью.

Отвечая социальным ожиданиям окружающих, которые видят в нем хорошие черты, подросток невольно будет стараться поступать лучше.

Причины неблагополучных учащихся :

- 10% из них оказались в изоляции в связи с различными дефектами и недостатками физического характера : заика, шепелявит, толстый, рыжий и т. д.);

- 8% — в связи с отставанием в интеллектуальном развитии (слабо усваивали учебный материал, имели ограниченные интересы);

- 24% были хорошо и отлично успевавшие ученики, не пользовавшиеся уважением у одноклассников из-за эгоизма и зазнайства.

- Дети с физическими недостатками часто теряют уверенность в себе и уходят в себя, если ребенком пренебрегают, он недооценивает свои силы и преувеличивает трудности жизненных задач.

Тогда, вместо того чтобы решать жизненные задачи, он будет искать окольных путей — Демонстрируя свою слабость, либо проявляя жестокость.

- С другой стороны, красивые дети тоже деформируются, быстро приходят к убеждению, что должны получать от других все блага жизни без усилий. Таким образом, они тоже могут упустить шанс оптимально подготовиться к жизни.

- Дети, выросшие без отцов, часто имеют пониженный уровень притязаний.

- У мальчиков выше уровень тревожности, чаще невротические симптомы. Они хуже контактируют со сверстниками.

У них недостаточное самоуважение, им труднее усвоить мужские роли, поэтому они часто гипертрофируют их, проявляя агрессивность, грубость, драчливость. При этом сильная зависимость от матери может сочетаться с чувством враждебности к ней.

Любопытный анализ того, кто из членов семьи что запрещает детям, проведен в работе Т. А. Репина:

- запреты, касающиеся безопасности подростка, составляют 42%,

- запреты, направленные на сохранение вещей и порядка в доме — 28%,

- связанные с охране покоя взрослых — 22%,

-запреты нравственного характера, не затрагивающие непосредственных интересов семьи, всего 8%

При этом

- матерей больше всего волнует безопасность ребенка и сохранение вещей и порядка в доме,

- отцов — охрана собственного покоя,

- бабушек и дедушек — безопасность ребенка.

Попутно отметим, что приемы, которыми родители добиваются желаемого поведения своих детей, не всегда оптимальны.

Известно несколько способов формирования ложного родительского авторитета:

- подавление инициативы детей родительской властью,

- сохранение жесткой дистанции между собой и детьми,

- педантичная требовательность, бесконечное резонерство о том, что следует и чего не следует делать,

- достижение нужного поведения детей подкупом.

Особенно раздражает детей и чреват большими отдаленными неприятностями демонстративный стиль.

Это такое поведение родителей, а чаще матери, когда она, не стесняясь, всем^к каждому жалуется на своего ребенка, рассказывает на каждом углу о его проступках, явно преувеличивая степень их опасности, вслух заявляет, что сын растет «бандитом» и прочее.

Подобная демонстративность приводит к утрате у ребенка стыдливости, чувства раскаяния за свои поступки, снимает внутренний контроль^{3а} своим поведением, провоцирует озлобление по отношению к взрослым, родителям.

В двенадцать лет импульсивность, вызванная началом гормональных перестроек, у подростка частично сглаживается и отношение к миру становится более положительным.

- Растет его автономия в семье и одновременно усиливается влияние на него сверстников.
- Он охотно проявляет инициативу, начинает заботиться о своей внешности и интересоваться представителями противоположного пола.
- Интенсивное развитие логической памяти и мышления определяет главные черты этого возраста: разумность, терпимость и юмор.

Воспитывая ответственность, полезно давать подростку значимые для жизни задания. «Послушай, я тороплюсь. Если ты меня не покормишь, убегу на работу голодным. Организуй что-нибудь поесть!»

Затем подготавливается список разных видов неприемлемого поведения (**девиантного**) — от самого рискованного до вовсе нерискованного. Например, таких: глотнуть наугад из колбы в химической лаборатории, покататься ночью на велосипеде в темной одежде, ежедневно принимать несколько таблеток аспирина, не советуясь с врачом, курить гашиш, водить автомобиль после рюмочки спиртного, сходить в солнечный день к приятелю.

В процессе дискуссии усилия направляются на то, чтобы переключать интересы подростков, вовлекая в такие виды деятельности, которые предоставляют возможность переориентировать их нормальные стремления к удовольствию и риску с алкоголя и наркотиков на другие формы переживания.

Существенная **черта тринадцатилетнего подростка** — обращение внутрь себя.

- Бурное развитие сознания и самосознания обуславливает нарастающий интерес к себе, поэтому подросток склонен к уходу в себя, самокритичен и чувствителен к критике.
- начинает интересоваться психологией, скептически относится к родителям, становится более избирательным в дружбе.
- Продолжение гормонального созревания усиливает перестройку организма и поддерживает колебание настроений.
- Кражи, нечестность, нередко наблюдаемые у мальчиков этого возраста, часто обусловлены потребностью в контакте со сверстниками. Здесь деньги и вещи выступают как способ привлечь их внимание. Поэтому родители должны стараться давать подростку карманные деньги. Не ждать, когда попросит.

Подростковый возраст является критическим с точки зрения формирования личности.

- Развивается свобода и ответственность, создающая условия для формирования индивидуального мировоззрения как системы личностных ценностей.

Большинство подростков старается выпятить и утвердить свой характер.

- В этот возрастной период усиливается интерес к бессмертию. —

Сосредоточение на этой проблеме показывает, что внутри происходит борьба с интенсивной тревогой, вследствие осознания конечности своего существования.

- возможен всплеск фанатизма и уход в какую-либо секту
- подростки в этот период начинают ухаживать за представителями противоположного пола, причем это определяется не столько уровнем половой

зрелости, сколько некими нормами, представлениями о том, когда это принято делать у сверстников.

- Проявляется определенный интерес к порнографии, без всякого понимания того, что она действует подобно наркотику — сначала обостряет ощущения, а потом быстро начинает их притуплять, опустошая человека на многие годы.

- Колебания настроения и тревожность в этом возрасте имеют специфические проявления.

- Тревожность выражается как напряженность отношений со сверстниками.

У подростка перестройка системы мотивов проявляется в понижении ценности общения в семейном кругу:

- самыми большими авторитетами становятся друзья, а не родители.

- Таким образом, снижение авторитета взрослых имеет временный характер.

В четырнадцать лет центр внимания опять переносится в окружающий мир — интраверсия сменяется экстраверсией. Допускают, что это связано с завершением полового созревания.

- В этот период подросток экспансивен, энергичен, общителен, уверен в себе.

- У него растет интерес к другим людям и их внутреннему миру и проявляется склонность сравнивать себя с другими.

- Особенно быстро развиваются мыслительные операции, поэтому подросток приписывает безграничные возможности своему мышлению, способному, по его мнению, преобразовать окружающую жизнь.

- Возраст 14—15 лет — это то время, когда начинают всерьез оглядываться вокруг и задумываться над значением жизни.

- случаи нервных срывов в этом возрасте связаны с утратой душевного равновесия из-за отсутствия ясной перспективы.

- растет внимание к своим внешним данным и мнению окружающих по этому поводу.

Иногда возникают даже идеи уродства как акцентирование какой-либо физической особенности, усугубляемые представлением о том, что все это видят и им неприятно.

- повышается чувствительность к обидным замечаниям окружающих по поводу его внешности, проявляющаяся в непрерывном рассматривании себя в зеркале. (Ах! Какой длинный нос, редкие зубы, веснушки, угри, рыжие волосы и т. д и т.

Максимализм самостоятельности — главная особенность **пятнадцатилетних**.

- Юноша отвоевывает себе право на собственную позицию, убеждения, привязанности.

- дружелюбие, веселость, общительность.

- Самые важные и наиболее ценные для юноши качества других — верность, честность и доброта.

- Отношения со сверстниками особенные. Их отличия в том, что информация, адресованная приятелям — интимная, а значит секретная. Для этого требуется большое доверие, а доверие всегда связано с риском.

- Доверие возникает в предположении, что человек способен разделить его ценности.

- стремление к полной независимости, жажда освобождения от внешнего контроля сочетаются у подростка с развитием самоконтроля и началом сознательного самовоспитания.

- Обычно в этот период строятся жизненные планы.
- Повышается ранимость и восприимчивость к вредным влияниям.
- Иногда он перестает доверять окружающим взрослым,
- его поведение может отклониться от нормы вследствие неправильно сформированной самооценки и неумения адекватно оценивать других.
- подросток предъявляет к себе иные (заниженные) требования, чем к окружающим.
- Для подростка особенно важны ситуации напряжения и риска.
- Предмет его постоянного внимания — такие качества характера, как целеустремленность, решительность, выдержка.
- Ему присуща жажда деятельности необычной, влечение к риску, таинственности.
- Проявляя интерес к волевым качествам других, он постоянно стремится обнаружить их у себя.
- он нередко провоцирует стрессовые ситуации, конфликты, обостряет дискуссии возражениями, резкими выпадами, излишней прямоотой.
- Ведущим мотивом поведения в этом возрасте выступает желание утвердиться в коллективе ровесников, завоевать авторитет, уважение и внимание товарищей.
- Для молодого человека типично стремление к сохранению такого статуса в группе, который поддерживает его повышенную самооценку.
- Подросток гордится принадлежностью к группе, даже если «входным билетом» в нее служит наркотик, нередко это — «плата», которую он вносит за принятие его группой.
- самое большое число случаев жестокости падает на подростковый возраст 11 — 16 лет.

Истоки ее — во внутренних конфликтах личности с неадекватно завышенными притязаниями. При этом члены группы с невысоким статусом в ней остро ощущают неудовлетворенность, у них падает самооценка и они в наибольшей степени подвержены Сиянию групповой атмосферы. Тогда они прикрывают внутреннюю

- Суверенность, недостаточную самостоятельность вызывающими манерами, грубостью.

- низкая самооценка предрасполагает к асоциальному пути развития. Отклоняющееся поведение происходит из включенности в такие ситуации, где юношу могли унижить или эмоционально ущемить.

Соперничать — так в спорте, а не в драке.

- Утверждать себя в глазах сверстников благородными поступками, а не хулиганством. -

- Демонстрировать взрослость зрелыми делами, а не курением и выпивкой.

- это время особенно важно создать все условия для своевременного включения молодого человека в трудовую деятельность старшего поколения.

Подростки склонны концентрироваться на ближайших результатах своих решений. Родители — на отдаленных. Это источник конфликтов между ними.

Для предотвращения таких конфликтов не надо непрерывно говорить подростку, что он должен делать, и не следует задавать вопросов, на которые ему так не хочется отвечать.

Потому чужие люди, в отличие от родителей, и получают чаще удовольствие от общения с вашими детьми, что, не чувствуя ответственности, не изводят их наставлениями.

В **шестнадцать лет** у юноши восстанавливается равновесие.

- нервозность, неловкость, демонстративность могут создавать впечатление умственной недоразвитости, в то время как такая эмоциональная неуравновешенность для них нормальна.
- появляется жизнерадостности, значительно увеличиваются внутренняя самостоятельность, - эмоциональная уравновешенность, общительность,
- устремленность в будущее.
- но еще остается односторонность в оценках, нетерпимости, категоричности.
- но социальная активность юноши нередко принимает форму негативизма и радикальной критики

Когда взрослые указывают юноше на необоснованность его мрачного взгляда на жизнь, того это не убеждает.

Только активное привлечение молодого человека к решению конкретной трудной ситуации, которая раньше вызывала его активный протест, может изменить это отношение на положительное.

*Главная особенность юношеского возраста (16—18 лет — это ранняя юность и 18—25 лет — поздняя юность) — это **осознание собственной индивидуальности, неповторимости и непохожести на Других.***

- физическая коммуникация начинает постепенно заменяться словесным общением: (объятия, поглаживания, щипки заменяются комплиментами, иронией, остроумными шутками и игривыми намеками) .

Так, ориентация в дружбе на ровесников является проявлением стремления к равноправным отношениям,

- выбор друга, старшего по возрасту, может свидетельствовать о потребности в опеке и руководстве,
- а младшего — говорит в пользу предположения, что его выбор вынужденный. Такой выбор нередко отражает какие-то психические трудности, например застенчивость, несоответствие уровня его притязаний и возможностей
- необходимостью самоопределения.
- Принятие решения о выборе специальности с самоограничением, порождает внутреннюю напряженность.
- Быть взрослым — вопрос не только возраста.
- Возникает юношеский кризис самоидентичности.

В период ранней молодости молодые люди стремятся доказать себе и другим, что они уже способны к самостоятельным решениям и к взрослой жизни.

4. Детские стрессы: **признаки, последствия, причины,** **методы профилактики**

Стрессы давно стали неотъемлемой частью современной жизни взрослых и детей. Но если справиться со стрессом взрослый человек еще как-то может в силу жизненного опыта и закалки характера, то ребенку сделать это намного сложнее.

Чем меньше ребенок, тем сильнее он испытывает стресс при каждом столкновении с неизвестностью и новизной. Специфика детского стресса в том, что в жизнь ребенка извне вторгается нечто нехорошее, неизвестное, непонятное и поэтому страшное. В такие моменты малышу очень нужны понимание и помощь со стороны родителей, а возможно, и специалистов.

Признаки стресса у ребенка

В силу того, что организм в детском возрасте постоянно растет и изменяется, можно спутать стресс с характерными для растущего организма недомоганиями. И все-таки есть некоторые признаки, по которым можно определить, испытывает ли ребенок стресс или нет.

Признаки стресса у детей до 2 лет:

- излишняя раздражительность;
- потеря аппетита, отказ от еды;
- плохой сон или его отсутствие.

Признаки стресса у дошкольников:

- Частое негодование, повышенная требовательность к окружающим;
- Возвращение в младенчество (3-5-летние малыши снова сосут пустышку и не пользуются горшком);
- Усилившиеся детские страхи, боязнь уснуть;
- Повышенная нервозность, вспышки агрессии, перепады настроения без видимых причин;
- Слезы при появлении новых людей или обстоятельств.
- Проявление гиперактивности или наоборот, снижение или отсутствие активности.
- Появившиеся дефекты речи.

Признаки стресса у ребят младшего школьного возраста

- Быстро устают;
- Жалуются на частые головные боли, тошноту, боли в сердце.
- Полоса капризов и вызывающего поведения, длящаяся больше недели.
- По ночам преследуют кошмары.
- Тенденция к регулярным попаданиям в переделки, причинение себе вреда.
- Вы часто ловите свое чадо на лжи.
- «Впадание в детство».
- Перепады настроения без видимых причин.
- Повышенная озабоченность своим здоровьем.
- Нежелание ходить в школу и гулять с друзьями – отчужденность, изоляция, отрешённость от мира.
- Агрессивное поведение по отношению к окружающим.
- Повышенное старание в учебе и домашней работе, постоянное желание похвалы.
- Низкая самооценка.
- Усиление страхов, волнений, повышенная тревожность без видимых на то причин.
- Ухудшение внимания и памяти, и как следствие этого, падение успеваемости.
- Проявление нервозности в виде нервных тиков (глотание, моргание и пр.) и дефекты речи.

- Расстройство аппетита и сна либо наоборот – усиленный аппетит и сонливость.

Причины детских стрессов

Условно все причины делятся на возрастные и те, которые связаны с семейной обстановкой. Но они часто переплетаются и рассматривать их приходится в совокупности.

Для ребенка любого возраста причиной стресса может стать:

- Похороны близкого человека;
- Травмы и катастрофы;
- Развод родителей;
- Расставание с друзьями и переезд;
- Насилие;
- Реальные или вымышленные страхи;
- Рождение нового малыша в семье;
- Смерть домашнего животного.

У малышей до двух лет

Номер один в этом списке - расставание с родными, особенно если долго отсутствует мама. Потом идут изменения распорядка дня, заболевания, плохое настроение родителей.

У дошкольников

Как правило – это первый конфликт с социальной средой. До 2-3-х лет его все близкие взрослые любят и лелеют, а вот во дворе или детском саду при общении со сверстниками малыш сталкивается с реальностью. Особенно в детском саду: здесь впервые нет рядом родителей, куча незнакомых детей, чужая тетя, и вообще все непонятно и непривычно. Тут и до конфликтов со сверстниками недалеко.

Стрессом может стать посещение врача, телевизионные тяжелые фильмы, страх одиночества, необходимость подчиняться режиму.

У младших школьников

Типичные стрессы у младших школьников – конфликты с учителями и одноклассниками и конкуренция в коллективе. Они уже понимают, что есть в классе более умные, красивые, талантливые, популярные, чем они. Но им трудно принять и осознать, что это нормально и нельзя быть идеальным во всех отношениях. Из-за этого эмоции у них зашкаливают и проявляются очень по-разному – одни с головой погружаются в учебу и отгораживаются от мира, другие упорно не хотят меняться, им проще самоутвердиться за счет унижения других. Именно поэтому самый сильный стресс для школьника - это оскорбления и издевательства в школе.

В этом возрасте начинаются первые внутренние конфликты, обостряется чувство вины, ребенок смиряется с мыслью, что он плохой и поделать с этим ничего нельзя. Плохая оценка провоцирует страх перед родителями и учителями, контрольные работы и экзамены тоже становятся стрессогенным фактором.

Общие методы профилактики стресса:

- Стремиться к доверительным отношениям с детьми, чтобы они чувствовали заботу и внимание, готовность общаться на любые даже самые трудные темы. В конце концов, не в подворотню же идти за пониманием и общением!
- Ограничить просмотр телевизионных новостей, других программ и тяжелых фильмов, особенно с детьми младшего возраста. Если ребенок случайно

увидел на улице или по телевизору событие, которое его шокировало, не оставляйте его с этим один на один – поговорите, успокойте, объясните все на понятном ему языке без ужасающих подробностей.

- Оказывайте поддержку и будьте готовы помогать при освоении ребенком каких-либо новых навыков, чтобы он не потерял веру в себя и самооценку.
- Научите сына или дочь давать выход любым отрицательным эмоциям, чтобы они не загоняли их внутрь себя и не заболели от этого: пусть выговорятся вам, или ведут дневник, занимаются творчеством (рисуют, лепят, строят и пр.).
- Обсуждайте с ребенком возможные стрессовые ситуации, так как вы не всегда будете рядом, чтобы оградить и защитить. Пусть будет морально готов к трудностям, но только не пересолите с подробностями тёмной стороны жизни. Пусть информации будет в меру.

Профилактика стресса

У малышей до двух лет

В таком возрасте как можно меньше оставляйте их одних. Будьте неподалеку, следите за своим настроением – оно сильно влияет на эмоциональный фон малыша. Ваша ласка и забота – лучшая профилактика стресса для ребенка.

У дошкольников

Лучшее, что вы можете сделать – организовать быт так, чтобы каждый день ребенок мог иметь несколько часов тишины – без радио, телевизора и компьютера (своего рода медитация). Ведь есть и другие развлечения, способствующие умиротворению и спокойствию – рисование, чтение вслух, игры с домашними животными.

Да пусть на улицу выйдет, в конце концов – даже на асфальте есть природа, которая лечит душу. Уйдите с ним гулять не на детскую площадку, где он катается на качелях до упаду, а куда-нибудь в парк, в тишину.

Пошуршите осенними листьями, обратите внимание на жучка, ползущего со своей соломинкой по своим делам, придумайте сказку про него!

Общайтесь! Делитесь с ним своими планами, когда подрастет, он поделится с вами, потому что у вас учился этому.

Размышляйте вслух обо всем, что волнует – со временем он тоже будет это делать! Берите малыша почаще на руки, обнимайте, тискайте – для него это самые счастливые моменты.

С ночными страхами будьте осторожны, не игнорируйте их, не смейтесь, не раздражайтесь. Для ребенка это серьезно. Убедите его в том, что он в полной безопасности.

У младших школьников

В любых ситуациях будьте готовы оказать помощь и поддержку, проявляйте в достаточной степени честность и откровенность. Если кто-то из родственников умер, нет смысла врать, что он далеко уехал. Нужно деликатно объяснить ребенку, что теперь близкий человек живет совсем в другом мире и свидеться с ним уже никогда не будет возможным.

Поделаться с этим ничего нельзя, нужно как-то жить дальше и хранить образ человека в сердце и в памяти. Честность нужна и в случае развода родителей. При этом ребенок не должен выбирать, с кем ему жить – он одинаково любит и маму и папу. Поэтому этот вопрос решают взрослые.

При возникновении сложностей в школе не пытайтесь полностью взять на себя их решение. Вы можете обсуждать с ребенком причины сложившейся ситуации и вместе поискать пути разрешения проблемы.

Никогда не оказывайте на ребенка психологического давления – не сравнивайте его с другими детьми, не требуйте быть первым во всем и учиться только на «отлично» - вы ведь и сами такими не были, почему ваше чадо должно отдуваться за ваши амбиции!

Делайте все от вас зависящее, чтобы самооценка у ребенка была на должном уровне и постоянно повышалась. Найдите ему занятие, которое станет для него приятным хобби и будет хорошо получаться. Успехи в спортивной секции или музыкальной школе сделают его уверенным, а уверенные дети меньше подвержены стрессам.

Общие меры борьбы с детскими стрессами

- ежедневные прогулки;
- полноценное сбалансированное питание;
- режим дня;
- возможность общаться с родственниками и друзьями;
- посильные физические нагрузки;
- периодическое посещение психолога;
- регулярная возможность расслабиться, погулять в парке, посмотреть мультики, сходить в развлекательный центр или кафе, на массаж и т.д.

Как помочь малышам до 2-х лет

В этом возрасте самый лучший метод – игра. Труднее всего двухлетние малыши переносят разлуку с мамой и другими близкими, поэтому спасением станет игра в прятки, смысл которой в том, что исчезнувший близкий обязательно вернется. При недолгих отлучках желательно, чтобы кто-то из других взрослых побыл с ним рядом. В крайних случаях можно отвлечь малыша, предоставив ему игрушки.

Как помочь дошкольникам

Здесь нужно точно знать причину стресса. Но ребенок такого возраста еще не умеет разговаривать по душам, поэтому попробуйте подслушать его беседы с игрушками. Кроме того, взрослые должны знать, что стрессы дошкольники чаще всего снимают громким криком (крик вытесняет из детского организма все негативные эмоции!). Поэтому не запрещайте детям кричать на улице. Ограничьтесь запретом кричать в доме. Бывает так, что дети капризничают в течение нескольких недель, и задача взрослых – сохранять самообладание, быть спокойными и внешне и внутри. Заражайте ребенка своим спокойствием, демонстрируйте свою любовь и заботу. Другой способ освободиться от стресса – подвижная игра. Как часто вы замечали, что женщина во взвинченном состоянии начинает делать генеральную уборку и успокаивается! Это очень похоже на то, как снимают стресс дети активным движением – бегают, прыгают, куда-то лезут.

Как помочь младшим школьникам

С этой публикой экстренной мерой по снятию стресса и высшим пилотажем родительской мудрости является откровенная беседа. Причем без малейшего нажима со стороны родителей, которые делают все, чтобы ребенок сам захотел поделиться своими горестями.

Ваша задача как родителя – успокоить, объяснить, что плохое имеет свойство забываться, а за темной полосой неприятностей обязательно будет светлая удачливая.

В каждой новой стрессовой ситуации ребенок чувствует беспомощность перед стрессом из-за отсутствия опыта и знания, как с этим бороться.

Лучшая помощь в таких случаях - вспомнить подобный случай из своего детства и поделиться тем, как вы справлялись с подобными вещами.

Даже если его ситуация чем-то отличается, ребенку все равно будет спокойнее от знания того, что подобные проблемы характерны для всех людей и всегда можно воспользоваться чужим опытом для их решения.

Последствия детских стрессов:

- Просмотр тяжелых фильмов и шокирующих телепрограмм делает детей жестокими и циничными. Они стремятся к тому, чтобы причинять боль окружающим и себе.
- Если ребенок пережил любое насилие по отношению к себе - он станет замкнутым и будет иметь серьезные проблемы с психикой.
- Когда случай особо тяжелый - стресс приводит к задержке или остановке психического развития. Человек не в силах освободиться от психологической травмы, по-настоящему повзрослеть.
- Пережитый стресс может спровоцировать у ребёнка инфекционные или сердечные заболевания, язву желудка, невроз, астму, сахарный диабет.

Все мы прекрасно понимаем, что так или иначе стрессовые ситуации в жизни ребёнка будут периодически появляться. Но правильное воспитание и поддержка родителей в трудные периоды такой непростой детской жизни поможет сгладить последствия стресса, сохранить психику здоровой, а личность ребенка - гармоничной.

Взрослые стрессы от детских «хочу»

Какой должна быть правильная реакция на очередное желание ребенка купить ему конфету (машинку, пупса), если он просит это изо дня в день? Что же делать – из последних сил держать оборону или пойти на поводу?

И не надо думать, что канючить «Купи!» в магазине свойственно только обделенным детям. Как раз наоборот – детская комната ломится от игрушек, на кухне полно сладостей, а маленькому жадине все нейдет. Его глаза реагируют на любую яркую упаковку. Почему ребенок не может остановиться? Чего ему не хватает?

Компенсация любви

Взрослые думают, что все дело в зависти: хочу такое же, как у Пети, Маши, Вити. Но дело не только и не столько в этом.

Обратите на меня внимание. Ребенок начинает дерзить и хулиганить тогда, когда родители слишком озабочены своими стрессами и проблемами. Но как только отпрыск выдаст крепкое словцо или пропахнет сигаретным дымом, внимание сразу переключается на него. Канючат дети с той же целью – стать «гвоздем программы».

Скука, желание получить новые впечатления. Бывает, что дети могут слоняться весь день по дому, не зная, чем заняться. Старыми игрушками играть уже неинтересно, родители с ним не играют, а впечатлений хочется. В таком состоянии покупки заменяют общение.

Игрушек слишком много. У щедрых на подарки родители дети чаще всего растут избалованные, быстро теряют интерес к любым самым навороченным игрушкам, а их аппетит к новым растет в геометрической прогрессии. Удовлетворить такого баловня нереально, даже если скупить товар во всех магазинах города.

Стремление превзойти сверстников. Это основная мотивация школьников. Новый плеер или мобильник - вопрос престижа и принципа.

Процесс покупки как наслаждение. Эта категория детей интересуется покупкой как процессом. На выходе из магазина приобретенная вещь уже неинтересна. Дети, которые не знают, что делать с купленной вещью, чаще других становятся шопоголиками.

Повышаем стрессоустойчивость.

Первый пик детского «хотения» приходится на возраст 2-3 года. Молодые родители впадают в отчаяние – ведь до сих пор можно было спокойно ходить по супермаркетам и детским отделам магазинов, а теперь их чадо на глазах превращается в маленького монстра, в любую минуту готового закатить «напольный спектакль». Большинство пап и мам после этого стараются не брать детей, идя за покупками, чтобы избежать повторения стрессовой ситуации. Но психологически это не совсем правильный ход.

В первую очередь, дети очень трепетно относятся к вещам, которые они выбирали сами, независимо от того, копеечный ли это календарик или пачка чая. Как правило, они без всяких возражений будут есть ту кашу, которую лично положили в тележку в супермаркете.

И самооценка ребенка растет от того, что он, как большой, делает «взрослые покупки». Хотеть все подряд в детском возрасте полезно – это жизненно важный этап в развитии ребенка, который надо прожить достойно. Ведь взрослые, которым ничего не хочется, вырастают из детей, чьи желания постоянно подавлялись.

Поэтому не стоит удивляться, если ваш подросток или взрослый сын ни к чему не стремится, ленив и флегматичен – подумайте, не подавляли ли вы его в раннем детстве?

Как же мудро отрегулировать аппетит к покупкам у крохи, научить его справляться со своей жадностью и узнать цену деньгам?

Ходите в магазин со списком. Напишите дома список покупок, продумайте его. Этот совет актуален и для взрослых. Время от времени позволяйте младшему школьнику дописать в него что-то свое. В магазине попросите сына или дочь сверить список с тем, что лежит в тележке.

Иногда забывайте кошелек дома. Старайтесь не слишком злоупотреблять этим советом – детей нужно периодически баловать, также как и себя. Пусть это станет одной из форм вашей заботы и любви.

Пусть крупные подарки будут нечастыми. Если торты и другие лакомства есть каждый день, через месяц от них затошнит.

Подарок не должен быть наградой. Разграничьте эти понятия, так как вознаграждение может относительно стимулировать детское старание, но здесь есть риск перейти к товарно-рыночным отношениям и потерять нечто более ценное – отношения и чувства.

Не берите в магазин ребенка, если он голоден. В принципе это правило касается и многих взрослых. Исследования показали, что в сытом состоянии люди

не приобретают ничего лишнего, а в голодном хватают все подряд, часто даже не глядя на цены.

Правило трех «не»: не допускать, чтобы просьбы детей переходили в приказы, ни в коем случае не оправдываться перед ними, не давайте манипулировать собой - прививайте с пеленок уважение к старшим.

Если ребенок «запал» на вещь стоящую, но дорогую, пообещайте купить к ближайшему празднику (День рожденья, Новый год и пр.). При этом будьте тверды, как камень и держите слово. Как вариант, предложите ребенку откладывать деньги для предстоящей покупки самостоятельно.

Подумайте, почему вы легко соглашаетесь на просьбы ребенка купить «что-нибудь». Не движет ли вами чувство вины? Частые дорогие подарки не в состоянии компенсировать недочеты взрослых в воспитании и общении с детьми.

В магазинах чаще сажайте детей в тележку или берите на руки! Это даст вам хоть какую-то надежду на то, что они не заметят половину товаров. Упреки в неразборчивости и жадности не помогут – дети готовы съесть глазами полмагазина. Элементарное правило торговли – располагать самый привлекательный с точки зрения продаж товар на уровне глаз или чуть ниже. Вот и оказываются самые яркие и симпатичные обертки перед носом у любознательной детворы. Неокрепшая детская психика постоянно борется с сильным искушением.

У кассы находится еще одна зона повышенного риска с дорогими детскому сердцу сокровищами – чупа-чупсами, жвачками, печеньем и др. Вроде бы мелочь, если приобретать это не так часто. Но при ежедневных походах с ребенком в магазин за месяц вы потратите от тысячи до трех рублей - установлено экспериментально.

Отвлекайте свое чадо от манящих полок разговорами, вопросами о школе или детском саде, предложите проверить покупки по списку.

Купите собачку!

Почти все дети донимают пап и мам просьбами купить животное. Если ребенок в этом серьезно застрял, это сигнализирует о том, что: ребенку некомфортно, одиноко, его никто не воспринимает всерьез или же он устал от ваших нравоучений.

Чтобы почувствовать себя значимым, такой ребенок будет просить братика, сестричку или мохнатого друга;

в прямом смысле ребенку не хватает родительской ласки – объятий и поцелуев.

Собака, кошка или хомяк, которых можно гладить и тискать, в отличие от мамы с папой не будут жаловаться на занятость;

отчаянная попытка привлечь к себе внимание!

Особенно это касается подростков – гуляя по улице с огромным псом или кошкой-сфинксом, они вольно и невольно привлекают все взгляды.

5. Подростковый стресс

В подростковом возрасте все чувства обостряются, нервы натягиваются, как струна, от малейшего дискомфорта готов сорваться, потому что очень трудно становится управлять эмоциями и собственным поведением. Любые конфликты, недопонимания становятся трагедией. Что же с этим делать?

Причины стресса у подростков

Видимой причиной стресса у тинейджеров может стать и серьезная неприятность, и незначительная обида. Чаще всего это проявляется в опасных ситуациях (причем опасность может быть как настоящей, так и мнимой), при проявлении насилия в любой форме. Собственно, для человека в любом возрасте подобные явления провоцируют стресс, но для подростка любая психическая травма болезненнее втрое.

Начиная с 12 лет, организм ребенка претерпевает бурные изменения. Гормоны «рулят», тело меняется, часто это сопровождается физическими недомоганиями и моральными страданиями.

Если в этот период не помочь сыну или дочери научиться справляться с эмоциями, то у них будут малые шансы сформироваться как гармоничная, открытая личность. Именно в подростковом возрасте дети приобретают комплекс неполноценности, различные фобии, становятся замкнутыми.

Девочкам кажется, что они полнеют (а на самом деле элементарно растут), и начинают изводить себя диетами. Мальчики комплексуют из-за слишком маленького или высоко роста, неуклюжести, непопулярности и пр.

Опасности, насилие, смерть близких, развод родителей – очень болезненные ситуации для взрослеющих детей. Из-за повышенной мнительности они во всем винят себя. А если еще родители вдобавок пьют, ругаются, дерутся, становятся социально опасными, в первую очередь это отражается на психике их детей.

Добавьте к этому школьные неурядицы, несправедливые оценки, завышенные требования учителей и родителей, конфликты с учителями или одноклассниками – и жизнь современного подростка иначе как адом не назовешь.

Перегрузки, связанные с занятиями вне школы, тоже добавляют свою порцию стрессов. Смена школы также является серьезной проблемой – ребенка отрывают от старых друзей (именно сейчас в них нуждаешься больше, чем в родителях!), вынуждают привыкать к новой обстановке, другим правилам, коллективу. От всего этого можно и психическое расстройство получить.

А первые влюбленности и расставания? Накал чувств в 12-15 лет зашкаливает и может стать причиной трагедии или даже попыток суицида. Ведь им кажется, что от любви без взаимности жизнь теряет смысл.

Длительный стресс для подростков слишком опасен. Поэтому ключевую роль в борьбе со стрессами играет помощь родителей.

По каким же симптомам определить, в стрессе ребенок или нет?

- Сын или дочь отдаляется от друзей и близких, становится замкнутым. Причина - резко упала самооценка, появилась неуверенность в себе.
- Рассеянность и забывчивость. Не помнит, что было вчера, витает в облаках, не может ни на чем сконцентрироваться.
- Хроническое утомление, недосыпание, плохой или чрезмерный аппетит, апатия, сонливость.
- Резкие перепады настроения.
- Гиперактивность. Подростку страшно остаться наедине с собой и причиной своего стресса.
- Появление пагубных привычек – курение, алкоголь, болезненное пристрастие к шоппину.
- Чрезмерное желание похудеть или накачать мышцы.

Как стресс влияет на подростков

- Ухудшается физическое здоровье. Научно доказано, что у людей, переживавших в подростковом возрасте постоянные стрессы, иммунитет ослаблен, они чаще болеют в зрелом возрасте, причем серьезно, чем те, у кого отрочество было относительно благополучным.
- Ухудшается психическое здоровье.
- Если с подростковым стрессом не бороться, он может перерасти в серьезную депрессию, которая может закончиться суицидом.

Как работать с подростковым стрессом

1. Не стесняйтесь демонстрировать сыну или дочери свою безграничную любовь и ласку. И хотя часто подростки пытаются уклониться от объятий, на самом деле они этого отчаянно хотят, но стесняются. Делайте все, чтобы он знал и чувствовал, что вы его поддерживаете и понимаете.
2. Выказывайте доверие к чаду не только на словах. Позволяйте ему принимать решения самостоятельно даже в трудных ситуациях – именно в них личность формируется и развивается. Иногда доверие становится риском для родителей, но по другому будет только хуже.
3. Поговорите с ним о перегрузках вне школы - убедите принять решение ограничиться только спортивной секцией или игрой на инструменте, чтобы он не выбивался из сил, пытаясь везде преуспеть.

Стрессы у подростков - явление сложное и может протекать довольно бурно на фоне гормональной перестройки организма. В роли стрессогенного фактора может выступить что угодно, но бороться со стрессом можно и нужно.

Психика подростка в этом возрасте становится гиперчувствительной, ее часто сравнивают с оголенными проводами, так как и то и это искрит, лишено защиты. Обидчивость, вспыльчивость, перепады настроения становятся характерной чертой тинейджера.

Факторы стресса

1. Изменения тела, связанные с физиологическим созреванием, особенно если оно начинается несколько раньше, чем у ровесников. Бывает и так, что парень или девушка начинают резко поправляться, из-за чего они замыкаются и стесняются своего тела.
2. Давление со стороны сверстников как моральное, так и физическое. Насилие, жестокость, деление на группировки.
3. Перемена места жительства и как следствие расставание с друзьями.
4. [Проблемы в семье](#).
5. Неразделенная любовь. Часто первая влюбленность воспринимается как чувство на всю оставшуюся жизнь.
6. Проблемы в школе. Обычные требования учителей и родителей к успеваемости почему-то начинают казаться завышенными и тоже провоцируют стресс.

Признаки стресса у подростка

- Быстрая утомляемость, склонность к апатии, угрюмости.
- Неконтролируемый аппетит, пристрастие к сладкому и жирному.
- Недовольство своим внешним видом, увлечение диетами у девушек или качанием мышц у парней.

- Открытая агрессия, злость, раздражительность на все попытки проявить интерес к его увлечениям.
- Резкая потеря интереса к учебе и увлечениям, падение школьных отметок.
- Замкнутость, самоизоляция.
- Интерес к спиртному и сигаретам.
- Резкое падение самооценки, неуверенность в себе.

Как могут помочь родители?

Даже без обращения к психологу родители могут и должны **помочь сыну или дочери:**

1. Создать в доме атмосферу открытости и доверия. Счастливы те дети и родители, которые в трудные моменты могут делиться друг с другом неприятностями и обсуждать любые самые щекотливые и интимные темы. Если ваш ребенок не найдет поддержку в вашем лице, то он выговорится в компании в подворотне. Вам оно надо?
2. Оцените способности и возможности сына или дочери по поводу применения его талантов. При загруженности в нескольких секциях имеет смысл оставить одну, самую любимую и перспективную, возможно, как-то связанную с его будущим. Ведь главное в жизни не очередной рекорд или достижение, а гармония во всех сферах. Поэтому проявите оптимальность, оставив важное и нужное, отказавшись при этом от лишнего и отнимающего время и энергию. Тем более, что учеными доказано – подростки, у которых есть увлечения, реже испытывают стресс, у них меньше шансов подхватить вредные привычки.
3. Поставьте под контроль время, проводимое за компьютером. Вообще-то, медицинская норма в этом возрасте 1,5 часа в сутки, желательно с двумя перерывами по 15 минут. Соблюдение нормы поможет лучше выспаться, вовремя отправляться в постель, меньше уставать.
4. Норма сна у подростков 8-10 часов. Именно за это время организм способен полностью восстановиться. Хронический недосып приводит к снижению работоспособности, хронической усталости.
5. Следите за тем, чтобы в жизни подростка присутствовала оптимальная [физическая нагрузка](#). В сочетании со сменой обстановки движение гармонизирует психику, нейтрализует действие стресса, помогает успокоиться. Выезды за город, пикники, экскурсии, подвижные игры, спортивные секции не только снимут стресс, но и помогут найти новых друзей.
6. Станьте для ребенка личным примером оптимизма и спокойствия. Если вы сами будете воспринимать жизненные перипетии без лишнего ажиотажа и паники, то и ваше чадо скопирует такое же отношение к проблемам. Учите детей с детства сохранять позитивный настрой и в каждой сложной ситуации видеть положительные моменты.
7. Отмечайте успехи, хвалите за них. Не фокусируйтесь на неудачах и не критикуйте за них, лучше помогите сделать «работу над ошибками» и извлечь правильные выводы.
8. В критических обстоятельствах не игнорируйте поход к школьному психологу. Специалист всегда поможет найти оптимальный путь решения сложного вопроса.

6.0 детских страхах.

Возрастная динамика появления страхов

Период беременности и родов

Беспокойство, испытываемое женщиной во время беременности, является первым "опытом" беспокойства у ребенка.

Во второй половине беременности интенсивно развивается кровеносная система плода, и он получает через плаценту и пуповину гормонально опосредованную порцию беспокойства всякий раз, когда мать находится в состоянии тревоги.

Возможны и определенные функциональные нарушения в деятельности организма в ответ на длительное волнение или раздражение матери.

Беспокойство матери вызывает также и соответствующую двигательную реакцию плода.

При эмоциональном стрессе у матери во время беременности отмечена по нашим наблюдениям большая вероятность преждевременных родов, а также различных нарушений родовой деятельности, если роды и протекали в срок. В последнем случае чаще встречаются слабость родовой деятельности, признаки гипоксии (недостатка кислорода) и асфиксии (удушья) у ребенка, когда возникает необходимость в проведении ряда специальных родовспомогательных мероприятий.

Такой новорожденный отличается повышенной нервной возбудимостью и более высоким мышечным тонусом. Он вздрагивает при малейшем шуме, громком голосе, пеленании и ярком свете.

Итак, профилактика эмоциональных расстройств у детей должна начинаться еще до рождения. Важно, чтобы супруги знали, что период беременности — не самое лучшее время для сомнений в целесообразности рождения ребенка, сдачи экзаменов и дипломных работ, выяснения отношений и принятия на себя повышенных обязательств.

Первый год жизни

Повышенное беспокойство у детей первых месяцев жизни чаще всего возникает, когда не удовлетворяются жизненно важные физиологические потребности в пище, сне, активности, освобождении кишечника, тепле, то есть в том, что определяет физический и эмоциональный комфорт младенца.

Он не может терпеть, ибо его потребности биологически предопределены и направлены на поддержание и развитие жизни.

Если же физиологические потребности не удовлетворяются, возможно длительное сохранение вызванного ими беспокойства, например в момент засыпания, принятия пищи, болезни и т. д.

Наибольший интерес представляет потребность в эмоциональном контакте, степень удовлетворения которого со стороны матери существенно сказывается на эмоциональном самочувствии и тонусе ребенка первого года жизни.

Первым проявлением эмоционального контакта является ответная улыбка малыша между 1-ым и 2-ым месяцами, говорящая не только о потребности в

положительных человеческих эмоциях, но и о выделении из окружающих людей матери, а вскоре и других взрослых (так называемый комплекс оживления).

Внимательное наблюдение за детьми первых месяцев жизни в домашних условиях показывает, что уже в **возрасте 2 месяцев** появляется не только комплекс оживления, но и пока еще слабо выраженное и непостоянное беспокойство при отсутствии матери в относительно непродолжительный период бодрствования и нахождения в новой обстановке..

Во втором полугодии жизни, несмотря на уменьшение беспокойства в новой обстановке, заметно нарастает психологически мотивированное беспокойство при уходе матери и появлении незнакомых лиц.

Беспокойство в отсутствие матери становится отчетливо выраженным в 7, а боязнь чужих — в 8 месяцев, что указывает на эмоциональный контакт с матерью и способность отличать ее от других, то есть на появление избирательных отношений.

Это первый травмирующий опыт потери связи с окружающим миром, воплощенным пока в лице матери, опыт, который при дальнейшем его подкреплении является **предпосылкой к развитию страха одиночества**, особой чувствительности к разлуке, неразделенности чувств и тревожности в целом.

В 8 месяцев у ребенка повышается чувствительность к голосу матери и к музыкальным звукам.

Но ребенок может испугаться и заплакать от одного появления в голосе матери непривычных и неприятных ноток раздражения, беспокойства и угрозы, не говоря уже о повышенном тоне и громко произнесенном "нельзя!". Настроенный на голос матери ребенок 8-ми месяцев чутко улавливает фальшь и наигранность в голосе другого человека.

Таким образом, **возраст 7-9 месяцев — это период повышенной чувствительности к возникновению тревоги и страха.**

Начиная с 14-го месяца жизни наблюдается уменьшение беспокойства при отсутствии матери и практически прекращается боязнь посторонних, ребенок этого возраста уже "поумнел"

К концу первого года жизни эмоциональный образ матери уже не обладает такой целостностью для ребенка, как раньше. Ввиду возросшей двигательной активности малыша мать вынуждена что-то запрещать ему, что противоречит ее эмоциональному образу, сложившемуся у ребенка, и непосредственному выражению его чувств и желаний.

. Многие матери интуитивно находят равновесие между поощрением активности и запретами. Они создают дополнительные возможности для ползания, переползания через специально положенные валики из поролона, для самостоятельного вставания при минимуме поддержки и страховки, умело отвлекают ребенка от нежелательных действий, не злоупотребляют запретами, произнося их ровным, спокойным, без излишней строгости голосом.

.Итак, первый год жизни — начало всех начал, важная веха на пути всего последующего эмоционального развития.

От 1 года до 3 лет

В этом возрасте интенсивно развиваются сознание и речь, координируются движения, совершенствуются исследовательские формы поведения, появляется настойчивость в преодолении трудностей.

К 2 годам происходит осознание своего "я", понимание различий между девочками и мальчиками,

отношений "взрослый — ребенок — родитель".

Уже к двум годам дети довольно чутко различают симпатии родителей, плачут от обиды и вмешиваются в разговор взрослых, не в силах перенести отсутствие внимания, "прилипают" к родителям, следуют по пятам, не позволяя долго разговаривать с кем-либо.

Налицо ревность — желание безраздельно обладать объектом любви и привязанности, в качестве которого первично выступает мать.

Осознавая свое "я", отделяя себя от окружающих, ребенок 2 лет уже не так односторонне фиксирован на матери. Он все больше нуждается в общении с другими членами семьи. Вот почему дети этого возраста становятся заметно общительнее и легче вступают в контакт с незнакомыми людьми, однако в семье договориться становится все труднее.

Недаром возраст 2-4 лет называют возрастом упрямства. Фактически же речь идет о развитии волевых качеств, противостоящих неуверенности в себе и нерешительности в действиях и поступках.

В этом возрасте тем не менее **созревают новые страхи**. Главным персонажем страшных сновидений чаще всего оказывается **Волк**.

Его зловещий образ часто появляется после слушания сказок, в том числе о Красной Шапочке. Волк снится чаще детям, боящимся наказания со стороны отца. Кроме того, Волк ассоциируется с физической болью, которая возникает при воображаемом укусе острыми зубами. Последнее весьма существенно, если учесть характерный для детей данного возраста страх перед уколами и болью.

Ближе к 4 годам в кошмарных снах начинает фигурировать и **Баба Яга**, отражающая проблемы ребенка во взаимоотношениях со строгой матерью, которая недостаточно ласкова, часто грозит наказаниями. Уносящая к себе "плохих" детей и расправляющаяся с ними Баба Яга, приходит из мира, где царят насилие, несправедливость и бессердечие. Вот почему **двухлетние и трехлетние дети всерьез** просят иногда родителей убить Бабу Ягу и Волка, чтобы защититься от ночных кошмаров. Обычно роль защитника поручается отцу, если он достаточно сильный в представлении ребенка.

Волк и Баба Яга символизируют угрозу для жизни, физическое уничтожение, прекращение жизни.

Вместе с сильной, внезапно возникающей болью при физических травмах, заболеваниях образы Волка и Бабы Яги предваряют появление психологически мотивированного страха смерти у детей в 6 и 7 лет. Оба этих образа аккумулируют страх перед чем-то совершенно чуждым, отвратительным, агрессивно-бездушным и безжизненным в противоположность близости, нежности, ласковости и сердечности.

Проведенный нами опрос 200 матерей детей 1—3 лет по списку из 29 видов страха.

Наиболее частым у детей 2-го года жизни является **страх неожиданных звуков** (52 % мальчиков и 52 % девочек).

На втором месте находится страх одиночества (44 % мальчиков и 34 % девочек), затем идут страхи боли, уколов и связанная с этим боязнь медицинских работников.

В 2 года страхи боли и уколов выдвигаются на первый план (каждый второй мальчик или девочка), затем следуют страхи одиночества (у девочек 48 %, у мальчиков 36 %).

нарастание страхов, имеющих главным образом условно-рефлекторную природу происхождения (боль, уколы, медработники).

К 2 годам существенно увеличиваются, особенно у мальчиков, страхи перед засыпанием, что связано с более частыми у них кошмарными сновидениями.

Полученные данные показывают повышенную чувствительность детей **преддошкольного возраста к внезапным и болевым воздействиям, одиночеству и отсутствию поддержки взрослых.**

Соответственно все, что связано с семейными конфликтами, медицинскими манипуляциями, нахождением в больнице или помещением в ясли, может быть существенным источником эмоционального стресса, беспокойства и страхов.

От 3 до 5 лет

Это возраст эмоционального наполнения "я" ребенка. Чувства уже обозначаются словами, четко выражено стремление к пониманию, доверию, близости с другими людьми.

Формируется и чувство общности — понятие "мы", под которым ребенок подразумевает вначале себя и родителей, а затем себя и сверстников.

Устанавливается ряд этических категорий, в том числе **чувство вины и сопереживания**.

Развиваются фантазии, а вместе с ними и вероятность появления **воображаемых страхов**.

В эти годы наиболее интенсивно формируются такие эмоции, как любовь, нежность, жалость, сочувствие и сострадание.

Девочки нежно любят отцов, особенно если походят на них внешне, а мальчики испытывают эмоциональное влечение к матери.

в 3-5 лет часто встречается отмеченная нами **триада страхов: одиночества, темноты и замкнутого пространства**.

Ребенок не остается один при засыпании, постоянно зовет мать, в комнате должен гореть свет (ночник) и необходимо, чтобы дверь была полуоткрыта.

Нужно вовремя успокоить детей, нежно поговорить с ними и не настаивать на незамедлительном, безотносительно к их переживаниям, выполнении своих требований.

Специальный опрос показал наиболее частые страхи перед Бабой Ягой, Кощею и Бармалеем у мальчиков в 3 года, у девочек в 4 года,

После 3 и **особенно 4 лет** у Бабы Яги появляются партнеры: Кощей Бессмертный и Бармалей.

Общее у них: черствость, зло и коварство. наибольший удельный вес имеет фактор страхов, в который входят страхи одиночества, нападения и сказочных персонажей, причем у мальчиков в большей степени, чем у девочек.

Возвращаясь в возраст 3-5 лет, заметим, что страхов значительно меньше у детей, имеющих возможность общения со сверстниками..

От 5 до 7 лет

В этом возрасте формируется опыт межличностных отношений, основанный на умении ребенка принимать и играть роли, предвидеть и планировать действия другого, понимать его чувства и намерения.. Формируются система ценностей (ценностные ориентации), чувство дома, родства, понимание значения семьи для продолжения рода.

. С **5 до 8 лет "женятся"** или "выходят замуж" уже в основном за сверстников, воспроизводя таким образом в игровой ситуации форму отношений взрослых.

У **6-летних** детей уже развито понимание, что кроме хороших, добрых и отзывчивых родителей есть и плохие.

Плохие — это не только несправедливо относящиеся к ребенку, но и те, которые ссорятся и не могут найти согласия между собой. Отражение мы находим в типичных для возраста **страхах перед чертями** как нарушителями социальных правил и сложившихся устоев, а заодно и как представителями потустороннего мира.

В большей степени подвержены боязни чертей послушные дети, испытывавшие характерное для возраста чувство вины при нарушении правил, предписаний по отношению к значимым для них авторитетным лицам.

В 5-летнем возрасте характерны преходящие навязчивые повторения "неприличных" слов,

в **6-летнем** — детей одолевают тревога и сомнения в отношении своего будущего: "А вдруг я Не буду красивой?", "А вдруг меня никто не возьмет замуж?", в 7-летнем — наблюдается мнительность: "А мы не опоздаем?", "А мы поедем?", "А ты купишь?"

К **страхам** приводят и неоправданная строгость, жестокость отца в отношениях с детьми, физические наказания, игнорирование духовных запросов и чувства собственного достоинства.

При отсутствии идентификации с матерью и у девочек может теряться уверенность в себе.

Но в отличие от мальчиков они становятся скорее тревожными, чем боящимися.

В 5-7 лет часто боятся страшных сновидений и смерти во сне.

Ведущим страхом старшего дошкольного возраста **является страх смерти.**

Так или иначе, ребенок впервые ощущает, что смерть — это неизбежный факт его биографии.

Страх смерти относительно чаще встречается у девочек, что связано с более выраженным у них, в сравнении с мальчиками, инстинктом самосохранения.

От 7 до 11 лет

С 6-7 лет ребенок идет в школу. Социальная позиция школьника налагает на него чувство ответственности, долга, обязанности, и это способствует более активному развитию нравственных сторон личности.

К моменту поступления в школу у детей **наблюдается уменьшение страхов**, что как раз и обусловлено новой социальной позицией школьника,

Младший школьный возраст — это возраст, когда перекрещиваются инстинктивные и социально опосредованные страхи.

Инстинктивные, (в основном-эмоциональные), формы страха — это собственно страх - угроза для жизни,

Ведущий страх в данном возрасте — это страх быть не тем, о ком хорошо говорят, кого уважают, ценят и понимают.

это страх не соответствовать социальным требованиям ближайшего окружения, будь то школа, сверстники или семья.

Конкретными формами страха "быть не тем" являются страхи сделать не то, **не так, неправильно, не так, как следует, как нужно.**

страхи "не успеть", "опоздать" и будут отражением гипертрофированного чувства вины из-за возможного совершения осуждаемых взрослыми, прежде всего родителями, неправильных действий.

Часто встречаемой - страх опоздания в школу, т. е. опять страх не успеть, получить порицание, более широко это страх социального несоответствия и неприятия.

Большая выраженность этого страха **у девочек** не случайна, так как они раньше, чем мальчики, усваивают социальные нормы, в большей степени подвержены чувству вины и более критично (принципиально) воспринимают отклонения своего поведения от общепринятых норм.

"Школьная фобия" - страх перед посещением школы.

Нередко речь идет не столько о страхе школы, сколько о страхе ухода из дома, разлуки с родителями, к которым тревожно привязан ребенок, к тому же часто болеющий и находящийся в условиях гиперопеки.

Иногда родители боятся школы и непроизвольно внушают этот страх детям или драматизируют проблемы начала обучения, выполняя вместо детей все задания, а также контролируя их по поводу каждой написанной буквы.

дети панически боятся сделать ошибку, когда готовят уроки или отвечают у доски, потому что их мать педантично проверяет каждую букву, каждое слово.

И при этом очень драматично ко всему относится: "Ах, ты сделал ошибку! Тебе поставят двойку! Тебя выгонят из школы, ты не сможешь учиться!" и т. д. Она не бьет ребенка, только пугает.

Но

наказание все равно присутствует.

Это и есть психологическое битье.

Помимо "школьных" страхов для детей этого возраста типичен:

- **страх стихии** — природных катаклизмов: бури, урагана, наводнения, землетрясения.

- так называемое **магическое мышление** — склонность верить в "роковое" стечение обстоятельств, "таинственные" явления, предсказания и суеверия.

- на другую сторону улицы, увидев черную кошку, верят в "чет и нечет", тринадцатое число, "счастливые билеты"

- обожают истории о вампирах, привидениях, а другие их панически боятся. Особой пугающей популярностью когда-то пользовались герои кинофильмов "Вий" и "Фантомас".

Типичными страхами у младших школьников будут **страхи Черной Руки и Пиковой Дамы**.

для младших школьников характерно сочетание социально и инстинктивно опосредованных страхов,

страхов несоответствия общепринятым нормам и

страхов смерти родителей на фоне формирующегося чувства ответственности, магического настроения и выраженной в этом возрасте внушаемости.

От 11 до 16 лет

Чаще всего страх быть не собой означает страх изменения.

Поэтому эмоционально чувствительные, впечатлительные подростки боятся не только психического, но и физического уродства, что иногда выражается в нетерпимости к физическим недостаткам других людей или в навязчивых мыслях о собственной "уродливой" фигуре, "некрасивых" чертах лица и т. п.

Страх изменения имеет и физиологическое обоснование, поскольку в период полового созревания происходят волнующие сдвиги в деятельности организма (появление менструаций у девочек или поллюций у мальчиков, увеличение или уменьшение массы тела, чрезмерно быстрый рост и болезненные преходящие ощущения в различных частях тела и т. д.).

Как уже отмечалось, в младшем школьном возрасте страх смерти родителей начинает преобладать над страхом смерти себя, достигая максимального развития, как и страхи войны, в подростковом возрасте.

У подростков выражены также страхи нападения и пожара, у мальчиков, к тому же, страхи заболеть, у девочек — стихии и замкнутого пространства. Все перечисленные страхи носят главным образом характер опасений и так или иначе связаны со страхом смерти, напоминают о нем подчеркнутым и определенным образом сфокусированным инстинктом самосохранения.

У девочек подростковый возраст более насыщен страхами, чем у мальчиков, что отражает их большую склонность к страхам вообще. Тем не менее среднее число всех страхов у них и мальчиков заметно уменьшается в подростковом (и младшем школьном) возрасте по сравнению с дошкольным.

7. Почему они ничего не хотят?

Это явление набрало силу в последние лет семь.

Выросло целое поколение молодых людей, которые «ничего не хотят». Ни денег, ни карьеры, ни личной жизни. Они просиживают сутками за компьютерами, их не интересуют девушки (разве совсем чуть-чуть, чтобы не напрягаться).

Они вообще не собираются работать. Как правило, их удовлетворяет та жизнь, которая уже есть — родительская квартира, немножко денег на сигареты, пиво.

Не больше. Что с ними не так?

ПРИМЕР из практики.

Сашу привела на консультацию мама. Отличный 15-летний парень, мечта любой девочки: спортивный, язык подвешен, не хамит, глаза живые, словарный запас не как у Элочки-людоедки, играет в теннис и на гитаре. Основная жалоба мамы, просто вопль измученной души: «Ну почему он ничего не хочет?»

Подробности истории

Что значит «ничего». Совсем ничего? Или все же есть, спать, гулять, играть, смотреть кино он хочет?

Оказывается, Саша не хочет ничего делать из списка «нормальных» дел для подростка. То есть:

1. Учиться;
2. Работать;
3. Ходить на курсы
4. Встречаться с девушками;
5. Помогать маме по хозяйству;
6. И даже ездить с мамой в отпуск.

Мама в тоске и отчаянии. Вырос здоровенный мужик, а проку от него — как от козла молока. Мама всю жизнь для него, все только для его блага, себе во всем отказывала, бралась за любую работу, на кружки водила, на секции дорогостоящие возила, в языковые лагеря за границу отправляла — а он сначала спит до обеда, потом включает компьютер и до ночи в игрушки гоняет.

А она-то надеялась, что он вырастет, и ей станет полегче.

Я продолжаю спрашивать. Из кого состоит семья? Кто в ней зарабатывает деньги? Какие у кого функции?

Оказывается, Сашина мама давно одна, развелась, когда ему было пять лет, «отец был такой же точно лежебока, может, это генетически передается?».

Она работает, много работает, ведь ей приходится содержать троих (себя, бабушку и Сашу), домой приходит к ночи, уставшая смертельно.

Дом держится на бабушке, она и хозяйством занимается, и за Сашей следит. Только вот беда — Саша совсем от рук отбился, бабушку не слушается, даже не огрызается, просто пропускает мимо ушей.

Он ходит в школу, когда хочет, когда не хочет — не ходит.

Ему грозит армия, но, похоже, его это ни капли не волнует.

Он не прилагает ни малейших усилий, чтобы учиться хоть немного лучше, хотя все учителя в один голос твердят, что голова у него золотая и способности есть.

Школа из элитных, государственная, с историей.

Но чтобы в ней удерживаться, приходится брать репетиторов по основным предметам. И все равно двойки в четверти, могут и исключить.

По дому не делает ничего, совсем, даже чашку за собой не помоеет, бабушка с палкой вынуждена таскать тяжеленные сумки с продуктами из магазина, а потом ему на подносике еду к компьютеру носит.

«Ну что с ним такое? — уже чуть не плачет мама. — Я же всю жизнь ему отдала.»

Мальчик

И правда, хороший мальчик, симпатичный, модно и дорого одет, но не вызывающе. Какой-то слишком хороший. Какой-то он неживой. Картинка в журнале для девочек, гламурный принц, хоть бы прыщ где-нибудь был, что ли.

Держится дружелюбно, вежливо, всем своим видом демонстрирует открытость и готовность сотрудничать.

И он практически слово в слово воспроизводит мамин текст. 15-летний парень говорит, как школьная училка: «Я ленивый. Моя лень мешает мне добиваться целей. И еще я очень несобранный, могу в одну точку уставиться и сидеть так час».

А сам-то чего хочешь?

Да ничего особенного не хочет. В школе скучно, уроки дурацкие, хотя учителя классные, самые лучшие. Друзей близких нет, девушки тоже нет. Планов нет.

То есть он не собирается осчастливить человечество любым из 1539 способов, известных цивилизации, он не планирует стать мегазвездой, ему не нужно богатство, карьерный рост и достижения. Ему вообще ничего не нужно. Спасибо, у нас все есть.

История Саши.

Примерно с трех лет Саша занимался. Сначала подготовкой к школе, плаванием и английским языком. Потом пошел в школу — добавился конный спорт.

Сейчас, кроме учебы в математическом лицее, он ходит на курсы английского при МГИМО, на две спортивные секции и к репетитору. Во дворе не гуляет, телек не смотрит — некогда. В компьютер, на который так жалуется мама, играет только в каникулы, да и то не каждый день.

Почему он ничего не хочет?

Формально все эти занятия были добровольно выбраны Сашей.

Но когда его спрашиваешь - , чем бы он хотел заниматься, если бы не надо было учиться, он говорит «играть на гитаре». (Варианты, услышанные от других респондентов: играть в футбол, играть на компе, ничего не делать, просто гулять). Играть.

Что с ним такое

Практически каждое обращение по поводу мальчика в возрасте от 13 до 19 лет именно про это: ничего не хочет.

В каждом таком случае - одна картина: активная, энергичная, амбициозная мама, отсутствующий папа, дома или бабушка, или няни-домработницы. Чаще все-таки бабушка.

Семейная система искажена: мама занимает роль мужчины в доме. Она кормилец, она же принимает все решения, контактирует с внешним миром, защищает, если нужно. Но дома ее нет, она в полях и на охоте.

Огонь в очаге поддерживает бабушка, только у нее нет рычагов власти по отношению к их «общему» ребенку, он может и не послушаться, и нагрубить. Если бы это были мама с папой, папа пришел бы вечером с работы, мама бы ему пожаловалась на неподобающее поведение сына, папа бы ему накостылял — и вся любовь.

Мама старается дать сыну все-все: самые модные развлечения, самые нужные развивалки, любые подарки и покупки. А сын не счастлив. И снова и снова звучит этот припев: «ничего не хочет».

вопрос: «А когда ему хотеть-то? Если за него уже давно мама все отхотела, отмечтала, распланировала и сделала».

Вот когда малыш пяти лет сидит дома один, катает по ковру машинку, играет, рычит, жужжит, строит мосты и крепости — в этот момент у него начинают

зарождаться и вызревать желания, сначала смутные и неосознанные, постепенно формирующиеся в нечто конкретное: хочу большую пожарную машину с человечками.

Потом он ждет с работы маму или папу, высказывает свое желание и получает ответ. Обычно: «Потерпи до Нового года (дня рождения, полочки)».

И приходится ждать, терпеть, мечтать об этой машине перед сном, предвкушать счастье обладания, представлять себе ее (пока еще машину) во всех деталях.

Таким образом ребенок учится контактировать со своим внутренним миром в части желаний.

А как было у Саши (или другого)? Захотел — написал маме эсэмэску, отправил — мама заказала через Интернет — вечером привезли.

Или наоборот: зачем тебе эта машина, у тебя уроки не сделаны, ты прочел две страницы логопедического букваря? Раз — и оборвали начало сказки.

Все. Мечтать больше не получается.

У этих мальчиков и правда все есть: новейшие смартфоны, распоследние модели джинсов, поездки на море четыре раза в год. А вот возможности просто пинать балду у них нет. Между тем скука — самое что ни на есть творческое состояние души, без нее невозможно придумать себе занятие.

Дитяtko должно соскучиться и затосковать, чтобы появилась потребность двигаться и действовать. А он лишен даже самого элементарного права решать, ехать ему на Мальдивы или нет. Мама уже все за него решила.

Что говорят родители

Родители много говорят Их претензии, разочарования, обиды, догадки. Начинается всегда с жалоб вроде «мы для него все, а он в ответ — ничего».

Но оказывается, что тревоги и страхи мам толкают их на странные поступки. А вдруг на него нападут плохие мальчишки?

И научат его плохому (курить, ругаться плохими словами, врать родителям; слово «наркотики» чаще всего не произносится, потому что очень страшно).

Часто звучит такой довод, как «Вы же понимаете, в какое время мы живем». Если честно — не очень понимаю.

Мне кажется, времена всегда примерно одинаковые, ну, кроме совсем уж тяжелых, например, когда война идет прямо в вашем городе.

В мое время ходить девочке 11 лет одной через пустырь было смертельно опасно.

Так мы и не ходили. Мы знали, что не надо туда ходить, и соблюдали правила. И маньяки сексуальные были, и в подъездах иногда грабили.

А вот чего не было — это свободной прессы.

Поэтому криминальную сводку люди узнавали от знакомых знакомых, по принципу «одна бабка сказала». И, пройдя через множество ртов, информация становилась менее пугающей и более размытой. Типа похищения человека инопланетянами.

Все слышали, что такое бывает, но никто не видел.

Когда же это показывают по телевизору, с подробностями, крупным планом, это становится той реальностью, которая здесь, рядом, в твоём доме.

Ты видишь это своими глазами — а ведь признайтесь, большинство из нас ни разу в жизни не видели сами жертву разбойного нападения?

Человеческая психика не приспособлена к ежедневному наблюдению смерти,

особенно насильственной. Это наносит сильную травму, а защищаться от нее современный человек не умеет.

Поэтому, с одной стороны, мы вроде бы более циничны, а с другой — не отпускаем детей гулять на улицу. Потому что опасно.

Чаще всего такие беспомощные и вялые дети вырастают у тех родителей, которые с раннего детства были самостоятельными. Слишком взрослые, слишком ответственные, слишком рано предоставленные сами себе.

Все это произносится с трагической интонацией «Куда катится этот мир?».

Как будто дети должны повторять жизненный путь родителей.

Когда спрашиваешь родителей - а какого именно поведения они хотели бы от своего ребенка. Получается довольно забавный список, вроде как портрет идеального мужчины:

1. Чтобы делал все сам;
2. Чтобы беспрекословно слушался;
3. Проявлял инициативу;
4. Занимался в тех кружках, которые пригодятся потом в жизни;
5. Был чутким и заботливым и не был эгоистом;
6. Был более напористым и пробивным.

Здесь мы замечаем противоречие. Или пенье, или танцы.

Или у вас послушный, на все согласный отличник-ботаник, или энергичный, инициативный, пробивной троечник.

Или он вам сочувствует и поддерживает, или молча кивает и идет мимо вас к своей цели.

Откуда-то взялась идея, что, правильно занимаясь с ребенком, можно каким-то волшебным образом защитить его от всех грядущих бед.

Ребенок пропускает действительно важный этап в развитии: игры и отношения со сверстниками. Мальчики не учатся сами придумывать себе игру, занятие, не открывают новые территории (ведь там опасно), не дерутся, не умеют собирать вокруг себя команду.

Девочки ничего не знают о «женском круге», хотя с творчеством у них немного лучше обстоят дела: все же девочек чаще отдают в разные рукодельные кружки, да и «забить» потребность в социальном общении у девочек труднее.

Что говорят дети

«Меня никто не слушает. Я хочу ходить из школы домой с друзьями, а не с няней (шофером, сопровождением). У меня нет времени, чтобы смотреть телевизор, нет времени играть на компе.

Я ни разу не был в кино с друзьями, только с родителями и их знакомыми. Меня не пускают в гости к ребятам, и ко мне никому нельзя. Мама проверяет мой портфель, карманы, телефон. Если я задерживаюсь в школе хотя бы на пять минут, мама сразу звонит».

Это текст не первоклассника. Это ученики 9-го класса говорят.

Смотрите, жалобы можно разделить на две категории: нарушение границ («проверяет портфель, не дает надеть то, что я хочу») и, условно говоря, насилие над личностью («ничего нельзя»). Такое впечатление, что родители не заметили, что их дети уже выросли из памперсов.

Но к 14-летнему человеку хорошо бы уже входить в комнату со стуком. Не с формальным стуком — постучал и вошел, не дожидаясь ответа, а уважая его право на личную жизнь.

Критика прически, напоминание «Иди помойся, а то от тебя плохо пахнет», требование надеть теплую куртку — все это сигнализирует подростку: «Ты еще маленький, у тебя нет права голоса, мы сами за тебя все решим». Хотя мы всего-то хотели уберечь его от простуды.

Можно кричать - для подростка важнейшая часть жизни — общение со сверстниками!!! Но это означает, что ребенок выходит из-под родительского контроля, родители перестают быть истиной в последней инстанции.

Творческая энергия ребенка блокируется таким образом.

Ведь если ему запрещено хотеть того, что ему действительно нужно, он отказывается от желаний вообще. Подумайте, как это страшно — ничего не хотеть.

А зачем? Все равно не разрешат, запретят, объяснят, что это вредно и опасно, «иди лучше уроки делай».

Наш мир далеко не идеален, он в самом деле небезопасен, в нем существует зло и хаос. Но мы как-то живем в нем.

Позволяем себе любить (хотя вот уж это — авантюра с непредсказуемым сюжетом), меняем работу и жилье, переживаем кризисы внутри и снаружи. Почему же вы не позволяете своим детям жить?

У меня есть подозрение, что в тех семьях, где возникают подобные проблемы с детьми, родители не чувствуют своей безопасности. Их жизнь слишком напряженная, уровень стресса превышает адаптационные возможности организма. И так хочется, чтобы хотя бы деточка жила в покое и гармонии.

А деточка не хочет покоя. Ей нужны бури, свершения и подвиги. В противном случае чадо ложится на диван, отказывается от всего и перестает радовать глаз.

Что делать

Как всегда: обсуждать, составлять план, придерживаться его.

Для начала вспомните, чего просил ваш ребенок раньше, а потом перестал. Я совершенно уверена, что часовая ежедневная «абсолютно бесполезная» прогулка с друзьями — необходимое условие для психического здоровья подростка.

Вы удивитесь, но бессмысленное «балдение в ящик» (просмотр музыкальных и развлекательных каналов) нужно для наших детей тоже. Они входят в подобие транса, медитативное состояние, во время которого узнают нечто о себе. Не об артистах, звездах и шоу-бизнесе. О себе.

То же самое можно сказать о компьютерных играх, социальных сетях, телефонных разговорах. Это страшно бесит, но надо пережить. Можно и нужно ограничивать, вводить какие-то рамки и правила, но тотально запрещать внутреннюю жизнь ребенка — преступно и недальновидно.

Не выучит этот урок сейчас — накроет потом: кризисом среднего возраста, моральным выгоранием в 35, нежеланием принимать на себя ответственность за семью и т. д.

Потому что недоиграл. Недослонялся бесцельно по улицам. Не посмотрел вовремя все тупые комедии, не поржал над Бивисом и Баттхедом.

С другой стороны, как правило, эти дети катастрофически недогружены жизнью. Все, что они делают — учатся. Не ходят в магазин за продуктами для всей семьи, не

моют пол, не чинят электроприборы.

Поэтому я давала бы им больше свободы внутри и ограничивала снаружи. То есть ты сам решаешь, во что ты оденешься и чем будешь заниматься кроме учебы, но при этом — вот список домашних дел, приступай. Кстати, мальчики отлично готовят. И гладить умеют. А тяжести таскают как.

8. Правила для родителей подростков

Директор Института Неформального образования ИНО Дима Зицер — о трудностях переходного возраста, страхах родителей и том, как сохранить доверительные отношения с вашими детьми.

Правило номер один

Займитесь собой. Если до этого момента у вас не было личной практики осознанности, самое время ее завести. Найдите то, что вам по душе. В противном случае, вы постоянно будете искать к чему придраться в своем ребенке.

Правило номер два

Дышите. Когда вы разговариваете с человеком, у которого внутри революция (в данном случае — революция, связанная с т.н. “переходным возрастом”), всегда в начале разговора нужно физически вдохнуть. Это не фигуральное выражение. Глубокий вдох — и поехали. Всегда-всегда, даже если мы разговариваем на приятную тему.

Правило номер три

Принимать их такими, какие они есть. Но это легко сказать, а что это такое и как это — принимать? Напоминайте себе, что вы находитесь сейчас с любимым человеком, которому больно, да-да: больно, даже если вам кажется, что ему хорошо. Помните сказку Ганса Христиана Андерсена о Русалочке, которой ужасно больно, когда она ходит?

Человек в переходном возрасте примерно так и живет: он все чувствует намного ярче, чем мы с вами — и когда ему хорошо, и когда плохо.

Правило номер четыре

Идите у него на поводу. Даю этот совет с осторожностью, но всем сердцем. Если, например, человек в возрасте 15 лет приходит домой и говорит: “Я хочу мороженое”, значит, он верит в то, что вы ему это мороженое дадите, что вы — партнер. Ведь он достиг возраста, когда может и сам взять все, что хочет. Помните это, восхищайтесь тем, что ваши отношения таковы и “дайте мороженое”.

Правило номер пять

Напоминайте себе, что это ваш любимый человек. Он пробует разные способы взаимодействия с действительностью. И если он валяется на кровати и смотрит в потолок, это не значит, что он бездельничает. В этот момент у него проходит колоссальная душевная работа. Как каждый из нас, он имеет право лежать и думать. Не правда ли, когда у нас начинается новый роман, нам вдруг становится безумно важно, что этот человек любит, чего не любит, какую еду ест, какие фильмы смотрит, в какие компьютерные игры играет. И если он лежит на кровати и смотрит в потолок, нам кажется, что он лучше всех в мире лежит на кровати и смотрит в потолок... Так вот, я желаю вам такого же отношения к вашему ребёнку — головокружительного романа с ним.

Правило номер шесть

Рассказывайте о себе. Даже если вам кажется, что его это не интересует. Как ваш день прошел, что у вас получилось, что нет, чего вы боитесь. Это ваш шанс на связь сейчас и в дальнейшем. Не работает с людьми в этом возрасте “Что было в школе? Как прошел день?”. Он уже рассказал, кому надо, как прошел его день. Все, что вам остается, это рассказать, как прошел ваш. И тогда не исключено, что он расскажет о себе. Или, во всяком случае, будет знать, что если ему захочется поделиться, есть ухо, готовое выслушать.

Правило номер семь

Помните о том, что у него появляется много новых интересов. И это будет сумасшедшее счастье, если он пустит в эти новые интересы вас. Бессмысленно затягивать его в старые.

Поздно. Если вы — любитель-рыболов, и до 11 лет он не “подсел” вместе с вами на рыбную ловлю, шансы, что он полюбит это занятие, невелики. Зато, если вместо рыбалки он начнет метать копье, у вас появляется шанс пометать копье вместе с ним.

Помните, что рядом с вами находится цельная, органичная, самостоятельная личность, и вы можете познакомиться с этим человеком заново.

Главное правило:

Создайте ребенку тыл. Человеку он нужен. Особенно в переходном возрасте. “Передовой” ему хватает и без вас. Пусть дом станет для него тылом – где можно побыть слабым, помолчать когда хочется, просто отдохнуть.

О кризисах

У нас и до подросткового много кризисов проходит самых разных. Мы действительно, как учат нас психологи, во многом замешаны на том, что с нами происходит в первые три года жизни. Около трех лет мне становится вдруг ясно, что я — самостоятельная личность. Огромное количество моделей и привычек остаются со мной с того возраста. И способ, которым я проживаю подростковый период, на 90% зависит от того, что было раньше в моей жизни.

Около семи лет приходит открытие, что вокруг много личностей-миров помимо меня, с которыми я могу вступать во взаимоотношения.

А в так называемом переходном возрасте, при сумасшедшей условности этого определения, я начинаю двигаться совсем-совсем самостоятельно и понимаю, насколько мой мир определяет мою жизнь. Открываю, что вообще-то огромное количество того, что в моей жизни происходит, очень во многом зависит от меня, моего внутреннего состояния, моего отношения к событиям.

И это, конечно, революция. Она не обязана быть кровавой: экзистенциальная революция не равна Октябрьскому перевороту. Это пересмотр модели, в которой мы живем: чем больше я всего попробую в этот период, тем интереснее мне будет жить дальше. Проще или нет, это другой разговор. Но интереснее, точно.

Конечно, как во всякую революцию, мне живется непросто. Нужно понимать, условно говоря, кто за красных, а кто за белых. И, к счастью или сожалению, именно поэтому возникают полюса: когда я сначала кого-то или что-то безраздельно люблю, а потом так же безраздельно ненавижу. В этот момент я пробую мир на ощупь, учусь понимать его интуитивно, и от этого зависит очень много.

О человечности

Что такое человечность? Мое право сомневаться, ошибаться, брать назад свое обещание, не брать и выполнять, право противостоять инстинктам или следовать за ними. Проверка собственной человечности, в прикладном смысле этого слова, и есть переходный возраст. Мне кажется, фраза из Священного Писания “Царство Божие в тебе самом” — это слова переходного возраста. Все в тебе самом, все внутри, огромный мир.

Наша задача, окружающего мира, взрослого мира, — свести понятия свободы и ответственности. К сожалению, принято считать, что человека в этом возрасте надо опекать со всех сторон. А я могу посоветовать в этом возрасте как можно больше “отпускать его в самостоятельное плавание”, давайте ему возможность и право трогать мир на ощупь и проверять. Это может выражаться в самых разных действиях, как близких сердцу родителей, например, читать, смотреть спектакли, получать новые культурные впечатления, так и не близких им, например, знакомиться с большим количеством людей, пробовать разные модели коммуникации.

Об изменениях в отношениях

Сомнение — главное качество переходного возраста. 13-17 — это возраст сомнения и лихорадочной проверки всего на свете. Ведь у меня теперь появились силы отказаться, сказать: “Не хочу, и все!”. Я честно могу задать себе разные вопросы: люблю я Оскара Уайльда или нет? Люблю я проводить вечер за компьютером, или это навязано моими сверстниками? А на самом деле я люблю суп? Я осознаю, что имею право не полюбить суп, не вдохновиться фильмом, про который родители сказали: “Ты обязан его посмотреть!”. У меня появляется право сказать “нет” и сказать “да”.

У родителей в этот период тоже происходит открытие. Это ведь колоссально — смотреть на сына или дочку в переходном возрасте и понимать, что любимый человек около тебя является огромным миром, часто новым и незнакомым. Другая сторона этого открытия: вас могут послать к черту, по-настоящему. Если в 10 лет родитель произносит: “Доешь суп, иначе ты не встанешь из-за стола”, и, давась, ребенок этот суп доедает, то в 14 лет нет никакого шанса, что он его доест. Он просто встает и уходит, и взрослый в этот момент теряет с ним связь и ужасается: “Он, что, сейчас навсегда ушел из-за стола?”

О тыле

Ребенок должен знать, что у него есть убежище. Если у него дома передовая, он будет оттуда убегать. Каждый из нас ищет такое убежище. Это может быть другой человек, компания, группа Вконтакте. Все, на самом деле, очень просто: мы уходим от тех, с кем нам плохо. И хотим быть с теми, с кем нам хорошо.

Когда я сам был в переходном возрасте, мне повезло, у меня был адрес, место, куда можно было уйти, потому что там хорошо и тебя понимают. Куда ты идешь не из чувства противоречия, не потому, что никого больше нет, а совершенно наоборот. Это было делегатское собрание ТЮЗа, околотеатральная организация, которую когда-то придумал сам Брянцев для беспризорников, веря в то, что театр — гениальное структурирующее и изменяющее пространство.

Я туда пришел, и оказалось, что там много таких, как я. А вместе переживать намного легче. Задним числом я могу точно сказать, что меня это во многом спасло. Такое “спасение” должно быть у каждого. Естественно, своё.

О родительских страхах

Родительское дело — бояться. Если взрослые отдадут себе отчет в том, что они боятся, это станет первым шагом к пониманию, что дело в них. И что мучить из собственного страха другого человека — это, как минимум, неприлично. Бояться и понимать, что я боюсь, — дело хорошее.

Ни в коем случае нельзя шпионить: читать личные дневники, переписку, копаться в вещах. Это точно предательство. Объявление войны. Что вы потом будете делать? Просить прощения всю жизнь? А главное, это ничего не дает.

Надо помнить, что я сделать уже ничего не могу. В 10 мог, в 14 уже нет.

Что мне остается? Только встать на его сторону. Только оттуда я могу получить доступ к влиянию: взаимодействовать, спорить, убеждать.

Допустим, мой 14-летний сын или моя дочь поздно приходят вечером, и у нас настолько потерян контакт, что я не знаю, где он и с кем. Я могу запретить ему поздно приходить, и мы понимаем, что будет после запрета: скандал и ломка отношений. Альтернатива: признать, что я боюсь. Я лежу в кровати и боюсь, и жду, когда он придет, и засыпаю только когда слышу, что хлопнула входная дверь. Это родительство, ничего с этим не поделаешь.

Я могу сказать ему о том, что я боюсь, рассказать, что чувствую. Могу попросить его приходить не поздно, звонить мне. Потому что это нормально — просить любимого человека что-то сделать для нас, особенно, если мы тоже что-то делаем для него.

Переходный возраст — штука сложная. Это период единения с близкими, а вовсе не сражение не на жизнь, а на смерть, как иногда принято его представлять. И самые замечательные родители, перепутав первое со вторым, могут запросто испортить отношения со своими детьми. Причём надолго.

Никогда не поздно начать. Если вы потеряли связь и доверие, просто вернитесь к тому, о чем мы говорили выше.

И — чудесных вам приключений переходного возраста!

9. Тихая трагедия, о которой никто не говорит , но она касается наших детей

Наши дети находятся в ужасном эмоциональном состоянии!

Более того, за последние 15 лет статистика психических расстройств у детей ужасает:

- каждый пятый ребёнок имеет расстройства психики;
- распространённость синдрома дефицита внимания выросла на 43%;
- распространённость подростковой депрессии выросла на 37%;
- частота самоубийств среди детей 10–14 лет выросла на 200%.

Что ещё нам нужно, чтобы посмотреть правде в глаза?

Нет, ответ не в улучшении диагностических возможностей!

Нет, они не рождаются такими!

Нет, это не вина школы и системы!

Да, как бы больно нам ни было это признавать, во многих случаях именно МЫ, родители, должны сами помочь своим детям!

В чём проблема?

Современные дети лишены основ здорового детства, таких как:

1. Эмоционально доступные родители.

2. Чётко очерченные границы и наставления.
3. Обязанности.
4. Сбалансированное питание и достаточный сон.
5. Движение и свежий воздух.
6. Творческие игры, общение, свободное времяпровождение.

Вместо этого дети имеют:

1. Отвлечённых родителей.
2. Балующих родителей, которые позволяют детям всё.
3. Ощущение, что им все должны.
4. Несбалансированное питание и недостаточный сон.
5. Сидячий домашний образ жизни.

Бесконечную стимуляцию, технологические забавы, мгновенное удовлетворение.

Разве можно воспитать здоровое поколение в таких нездоровых условиях? Конечно нет!

Человеческую природу обмануть невозможно: без родительского воспитания не обойтись! Как мы видим, последствия ужасны. За потерю нормального детства дети расплачиваются утратой эмоционального благополучия.

Что делать?

Если мы хотим, чтобы наши дети выросли счастливыми и здоровыми, нам надо проснуться и вернуться к основам. Ещё не поздно!

Вот что вы должны делать как родитель:

1. Устанавливайте ограничения и помните, что вы — родитель ребёнка, а не его друг.
2. Обеспечьте детям то, что им нужно, а не то, что им хочется. Не бойтесь отказывать детям, если их желания расходятся с потребностями.
3. Давайте здоровую пищу и ограничивайте снеки.
4. Проводите час в день на природе.
5. Ежедневно устраивайте семейный ужин без электроники.
6. Играйте в настольные игры.
7. Каждый день привлекайте ребёнка к делам (складывать бельё, убирать игрушки, развешивать бельё, разбирать сумки, накрывать на стол и т. д.).
8. Укладывайте ребёнка спать в одно и то же время, не позволяйте брать в постель гаджеты.
9. Учите детей ответственности и независимости. Не ограждайте их от мелких неудач. Это учит их преодолевать жизненные препятствия:
10. Не складывайте и не носите за ребёнка ранец, не приносите ему в школу забытую еду / домашнюю работу, не очищайте банан для 5-летки. Учите их самостоятельно делать всё это.
Научите терпению и дайте возможность свободно проводить время, чтобы у ребёнка была возможность заскучать и проявить свои творческие порывы.
11. Не окружайте ребёнка постоянными развлечениями.
12. Не подсовывайте технику как лекарство от скуки.
13. Не поощряйте использование гаджетов за едой, в машине, в ресторане, в магазине. Пусть мозги ребёнка учатся самостоятельно разгонять «скуку».

14. Будьте эмоционально доступны, учите детей социальным навыкам.
15. Не отвлекайтесь на телефон, общаясь с ребёнком.
16. Научите ребёнка справляться со злобой и раздражением.
17. Научите ребёнка здороваться, уступать, делиться, сочувствовать, вести себя за столом и в разговоре.
18. Поддерживайте эмоциональную связь: улыбайтесь, целуйте, щекочите ребёнка, читайте ему, танцуйте, прыгайте и ползайте с ним вместе!

Мы должны изменить своих детей, иначе получим целое поколение на таблетках! Ещё не поздно, но времени остаётся всё меньше...

Присутствующие, но отсутствующие родители

Легко быть далеко, трудно быть рядом

Взрослые люди с низкой самооценкой, несуществующими личными границами и крайне негативным отношением к себе — это дети, которых недолюбили. При этом речь не об абьюзе, травме, негликте. Речь об их родителях, которые присутствовали в семье, но отсутствовали в психологическом плане. Как взрослым не стать «отсутствующими» родителями для своих детей?

Родитель дома, но эмоционально изолирован: он не выражает любви и привязанности к ребёнку, не делится душевным теплом, он удовлетворяет физические нужды ребёнка, но не эмоциональные. Да, он накормит, даст таблетку, переоденет. Но не поговорит по душам, не расскажет историю, не поиграет.

Примеры эмоционального отсутствия

Детям, которые видят родителей как своих героев, очень важно постоянное подтверждение того, что они любимы. Поэтому, если ребёнка никогда не хвалят, если он не видит, что его принимают, то дети чувствуют острое одиночество, даже если в доме полно людей. Отсутствующие родители часто ведут себя так:

- никогда не говорят «я люблю тебя»
- всегда недоступны для общения
- всегда заняты просмотром телепередач, работают или «зависают» в компьютере или телефоне
- никогда не обнимают, вообще избегают телесного контакта как способа выражения любви
- находятся в состоянии хронического или затянувшегося стресса, с которым не могут справиться

Конечно, имеются в виду не отдельные моменты, когда родители могут и посмотреть телевизор или быть занятыми делами, а поведение ставшее привычным и говорящее ребёнку, что он не стоит времени своего родителя. В большинстве случаев родители не думают так, но дети улавливают их настроение и делают свои выводы. Потребность ребёнка в эмоциональной близости с родителем не менее важна, чем потребность в защите и питании, поэтому если родитель отсутствует (физически или только эмоционально), дети чувствуют себя отверженными. Без внимания родителя и качественно проведенного времени вместе, когда вы не просто «приглядываете, чтоб не убился», дети не смогут развить здоровой самооценки. И тогда они вырастают, думая «я недостаточно хороший», не чувствуют себя умными,

привлекательными, достойными любви и уважения. Либо они начинают маскировать неуверенность наглым и агрессивным поведением.

Реакция детей

Если родители не дают внимания, любви и принятия своим детям, то они будут искать это все где-то в другом месте. Среди друзей и подруг того же возраста, например. Это в лучшем случае. Сложнее будет, если намного раньше, чем вы предполагали, дети начнут искать подтверждения своей значимости у противоположного пола. В худшем случае в погоне за принятием и одобрением они попадут в секту или банду. Не потому что они — плохие, а потому что потребность человека как социального существа в сопричастности и признании очень сильна. Дети, развившие низкую самооценку, будут поддаваться на разного рода «использование», чтобы получить хоть немного чувства нужности, но «использование» даст им ощущение, что они вообще недостойны любви. Низкая самооценка включает механизм страха: страх ошибиться, высказать свое мнение, остаться одному среди других. Дети «отсутствующих» родителей не верят в себя, они боятся делать что-то новое. Этот страх ухудшает самооценку еще больше, этот цикл повторяется до бесконечности.

Как избежать эффекта отсутствия

Если вы заметили, что «отсутствуете» для вашего ребенка, то это можно исправить, главное — захотеть этого всей душой. Вы не должны при этом быть идеальными родителями, не обязательно постоянно «висеть» над ребенком или делиться своими мечтами за каждым ужином. Конечно, у вас могут быть и «плохие дни», и проблемы, и тем более вам нужно иметь свое время и пространство. Не надо панически бояться ошибки с детьми или что ваше «нет» покалечит их на всю жизнь. Мы можем иметь собственные границы и растить при этом детей в любви, поддержке и понимании. Сосредоточьтесь только на том, чтобы быть искренними, открытыми и присутствующими. Как же избежать эффекта отсутствия?

- Установите ограничение экранного времени для всех. И в первую очередь для себя. Например, во время совместного ужина выключайте ваш телефон и оставьте его в другой комнате.
- Пусть у вас войдет в привычку задавать детям вопросы об их жизни и внимательно слушать ответы.
- Не наказывайте сразу за плохое поведение и не делайте поспешных выводов — выясните обстоятельства, возможно, ситуация совсем другая.
- Если вы «сорвались» или поступили несправедливо — искренне извинитесь перед детьми.
- Между вами и ребенком должен быть визуальный и физический контакт, им это жизненно необходимо.

Дети должны знать, что они важны для вас, что вы их любите и будете рядом в нужный момент.

НОРМАЛЬНО – МЕНЯТЬСЯ РОДИТЕЛЯМ

Когда у вас появится ребенок, вы переосмыслите понятие нормы — для многих своих поступков, решений, ситуаций, даже принципов.

Например, если раньше вы были против физиологических тем за столом, то вскоре после рождения малыша вполне можете обнаружить себя (и охренеть) без тени отвращения обсуждающими какашки вашего первенца.

Однако на то, чтобы принять новую нормальность своей реальности, может уйти некоторое время.

Мы решили упростить вам задачу.

Вот вам индульгенция на кое-какие (в большинстве случаев неизбежные) изменения в жизни.

Нормально временно погрязнуть в грязи

В какой-то момент вы вдруг поймете, что дома грязно.

Может, это случится через месяц после рождения ребенка, а может, через пару-тройку лет.

Вы будете стоять посреди комнаты, залитой солнцем и остатками каких-то неведомых липких напитков, с предательски искрящейся на полках пылью, с кусками и деталями от игрушек, неизвестно откуда появившихся в вашем доме и думать: «О боже, мы запустили дом!»

На самом деле ничего вы не запустили — во всяком случае, пока к вам не приехала съемочная группа программы «Помешанные на чистоте», все нормально.

Нормально смертельно уставать, но продолжать делать то, что нужно

Помните эти беззаботные деньки, когда после тяжелой рабочей недели вы могли себе позволить завернуться в плед и не влезать из него в течение двух суток? Так вот, эти времена прошли.

Не то чтобы безвозвратно, но очень надолго.

Так что теперь вы откроете для себя новый уровень супергеройства — вы будете вставать рано утром, играть с ребенком, гулять с ним, делать какие-то дела, отлично понимая, что держитесь за счет неведомой силы, не дающей вам закатиться под диван и больше никогда оттуда не выкатываться.

Нормально проводить выходные продуктивнее будней

Да, звучит ужасно, но теперь суббота и воскресенье — главные дни недели не потому, что можно наконец перевести дух, а как раз наоборот.

Поездки за продуктами, семейные вылазки в детские центры и парки развлечений, концерты, спектакли, мастер-классы, музеи, гости, бабушки-дедушки, шашлыки и дачи.

И да, еще чертова уборка!

Нормально менять свои представления о том, как правильно воспитывать детей

До рождения малыша вы наверняка представляли себе что и как будете с ним делать. Каким будет ваш режим, как вы будете гулять в парке, попивая чай из термоса (простительно, вы тогда не знали, что от чая из термоса ваша грудь будет превращаться в два бидона с бетоном) и почитывая книжку под сенью деревьев со свежей зеленью.

Ну и какие-то серьезные мысли об организации сна, питании, развивашках у вас тоже были.

А потом вы так задолбались, что на все забыли, послали куда подальше советчиков и принялись жить так, как вам удобно, а не как пропагандируют адепты идеального родительства.

Нормально жаловаться на жизнь

Знаете, когда люди говорят: «Вы за сами хотели детей, чего теперь ноете?», они как бы лишают вас право испытывать не только физическую, но и моральную усталость от родительства.

Частично виновата в этом и массовая культура, буквально в приказном порядке велящая нам быть в вечном восторге от того факта, что у нас есть дети.

Но это невозможно — во всяком случае для большинства нормальных людей.

Почему-то бездетным людям позволительно жаловаться на усталость (особенно в пятницу вечером), а родителей, заикнувшихся о тяжести бытия, все дружно готовы отнести на костер

. Не ведитесь на это.

Жалуйтесь тем, с кем вы подружились благодаря НЭН, и баланс во Вселенной будет соблюден.

Нормально заново открыть для себя соцсети

Родительство резко сокращает количество наших контактов, особенно, если до появления детей мы вели весьма активную жизнь.

Именно поэтому многие молодые мамы и папы открывают для себя возможности соцсетей — в них можно не только общаться, но и никуда не влезая лично, следить за тем, что происходит в мире, у друзей и блогеров (вы наверняка подписались на инстаграммы, которые мы вам советовали?).

Родительский сегмент соцсетей только из бездетного периода кажется каким-то болотом, а на самом деле со временем можно создать для себя комфортный круг друзей, которым ваша новая жизнь не кажется рутинной из прогулок, кормлений и смен подгузников (даже если на самом деле пока таковой и является).

10. Заповеди для родителей

Они просты, но если вдуматься в каждую из них – это многотомная мудрость в нескольких словах.

Если Вы будете хотя бы раз в год перечитывать этот список, то взаимоотношения с детьми могут выйти на качественно новый уровень, а ребенок вырастет более развитой и гармоничной личностью:

1. Детей учит то, что их окружает.
2. Если ребенка часто критикуют – он учится осуждать.
3. Если ребенка часто хвалят – он учится оценивать.
4. Если ребенку демонстрируют враждебность – он учится драться.
5. Если с ребенком честны – он учится справедливости.
6. Если ребенка часто высмеивают – он учится быть робким.
7. Если ребенок живет с чувством безопасности – он учится верить.

8. Если ребенка часто позорят – он учится чувствовать себя виноватым.
9. Если ребенка часто одобряют – он учится хорошо к себе относиться.
10. Если к ребенку часто бывают снисходительны – он учится быть терпеливым.
11. Если ребенка часто подбадривают – он приобретает уверенность в себе.
12. Если ребенок живет в атмосфере дружбы и чувствует себя необходимым – он учится находить в этом мире любовь.
13. Не говорите плохо о ребенке – ни при нем, ни без него.
14. Концентрируйтесь на развитии хорошего в ребенке, так что в итоге плохому не будет оставаться места.
15. Всегда прислушивайтесь и отвечайте ребенку, который обращается к вам.
16. Уважайте ребенка, который сделал ошибку и сможет сейчас или чуть позже исправить ее.
17. Будьте готовы помочь ребенку, который находится в поиске и быть незаметным для того ребенка, который уже все нашел.
18. Помогите ребенку осваивать неосвоенное ранее. Делайте это, наполняя окружающий мир заботой, сдержанностью, тишиной и любовью.
19. В обращении с ребенком всегда придерживайтесь лучших манер – предлагайте ему лучшее, что есть в вас самих.

Чтобы ваш ребенок вырос счастливым, говорите ему эти фразы

Поделиться на Facebook ВКонтакте Twitter Одноклассники

Иногда мы просто не знаем, как выразить ребенку свою любовь, что сказать, кроме “здорово” и “молодец”. А говорить об этом очень важно. Родительские слова, как волшебные талисманы, останутся с ребенком на долгие годы и будут защищать, вдохновлять и поддерживать всю жизнь.

Словом можно успокоить, подбодрить, воодушевить или же унижить, задеть и обидеть. Наши слова имеют колоссальную власть над нами, иногда они — наши помощники, иногда — враги.

Особенную силу воздействия слова имеют на детей. Хотя родители и жалуются, что дети их не слышат и не слушаются, на самом деле, дети очень внимательны к тем словам, которые произносят родители и близкие люди.

Возможно, взрослые не всегда придают этому должное значение, думая, что ребенок об этом не вспомнит или не обратит внимания, если они сказали что-нибудь обидное. И наоборот, мы можем слишком редко говорить своим детям о любви, поддержке, сочувствии, хотя и хотим видеть своих детей счастливыми.

Всегда наши слова оставляют след на сердце ребенка, проникая в его подсознание. Они могут осчастливить ребенка и подарить ему крылья, а могут вселить в него неуверенность и страх.

Если мы хотим воспитать гармоничную личность, умеющую дарить и принимать любовь, радоваться жизни и быть благодарным, то стоит почаще говорить следующие фразы.

40 фраз, о которых не стоит забывать родителям

1. Это нормально — злиться. Я помогу тебе успокоиться.
2. Это нормально — грустить. Я посижу с тобой рядом.
3. Это нормально — чувствовать себя разочарованным. Я это тоже чувствовала.

4. Это нормально.
5. Мне нравится, какой ты.
6. Ты важен для меня.
7. Я слушаю.
8. Я здесь.
9. Ты не обязан делать меня счастливой.
10. Ты больше, чем твои эмоции, потому что они пройдут.
11. Я могу справиться с эмоциями, независимо от того, насколько они велики.
12. Я хочу смотреть, как ты играешь.
13. Конечно, я присоединюсь к тебе.
14. Давай я полежу с тобой.
15. Ты заставляешь меня улыбаться.
16. Я верю в тебя.
17. Я доверяю тебе.
18. Ты можешь справиться с этим.
19. Ты неидеальный, и я тоже, но наша любовь совершенна.
20. Спасибо.
21. Я горжусь тобой.
22. Я рада, что ты здесь.
23. Это нормально — совершать ошибки.
24. Не торопись.
25. Ты сильный.
26. Я горжусь, что я твоя мама.
27. Ты смелый.
28. Я прощаю тебя.
29. Я думаю о тебе.
30. Я скучала по тебе.
31. Это нормально, что ты передумал.
32. Это нормально – просить о помощи.
33. Я слышу тебя.
34. Я вижу тебя.
35. Прости меня.
36. Ты делаешь мою жизнь лучше.
37. Ты способный ребенок.
38. Ты достойный.
39. Ты очень много значишь для меня.
40. Я люблю тебя так же, как ты меня.

Верить в себя и ценить свою индивидуальность – это те основные качества, которые помогают стать человеку успешным в жизни. И именно в детстве на родителей ложится сложная задача по формированию главных навыков и характеру маленького человека.

Уверенный в себе человек это совместный и кропотливый труд родителей и ребенка.

Помогите своему ребенку всеми доступными методами, и тогда он вырастет уверенным в себе и гармоничным человеком.

Любите и восхищайтесь

Радуйтесь любому и незначительному достижению ребенка. Для него это целое событие, настоящая победа в жизни – не лишайте его этих эмоций. Говорите со своим малышом на всевозможные темы. Будьте предельно откровенны, дети всегда чувствует неправду и фальшь и может не доверять вам. Говорите на понятном языке для малыша. Внимательно слушайте все его рассуждения – уважайте его личное мнение.

Если малыш заблуждается в своих суждениях, вы можете мягко его поправить, объяснить что не так, но не в кое случае его не критиковать и не смеяться – это унижает и обижает человека. Создайте теплую атмосферу для ребенка, что бы ему хотелось с вами общаться и делиться. Говорите ему о своей любви и восхищении его способностями и талантами.

Развивайте ребенка

Уделяйте внимание всестороннему развитию ребенка. Пусть ему будет с вами интересно: можете читать книги, а потом просить малыша их пересказывать своими словами, посмотрите вместе интересный мультик или детский фильм. Всегда спрашивайте, что ему понравилось, а что нет. Какие выводы он сделал для себя. Слушайте музыку и подпевайте – это прекрасно тренирует память и восприятие на слух. Если ребенку нравится, можете танцевать или активно заниматься спортом – это может превратиться в увлекательную игру.

Не сравнивайте своего ребенка с другими сверстниками в их присутствии и особенно наедине, указывая на его недостатки.

Отношения в семье

Важным фактором при становлении личности является именно отношения в семье. Ребенок переносит модель поведения родителей с ним на окружающий мир. Уважайте друг друга и учите этому малыша. Обеспечьте ему состояние безопасности и уверенности в кругу своей семьи, и тогда в обществе он также будет чувствовать себя уверенно. Не ограничивайте его общение только семьей, уберечь от всего ребенка вы не сможете. Пусть он формируется в обществе – отдайте ребенка в детский сад, и дополнительные занятия или различные кружки.

Относитесь к маленькому человеку как к взрослой личности, и в таких условиях в вашем доме вырастит настоящий гармоничный и уверенный в себе человек.

Раздел 2 – Родительские послания или как родители меняют принятие мира ребенка

До пяти лет он думал, что его зовут «заткнись»

Печальный анекдот

Вы знаете, как трудно растить детей? Ну, вы знаете, зачем я спрашиваю.

Иногда думаю о том, что же самого трудного в этом процессе.

Одна из сложностей, с которым я регулярно встречаюсь в практике и, конечно, сама ощущала как родитель — отделять свои переживания и

потребности от переживаний и потребностей ребенка.

При всей простоте и очевидности это бывает совсем непросто сделать.

Мы растим детей, чтобы у них была своя жизнь или чтобы нам с ними легко жилось?

Мы заботимся об их счастье, предостерегая, критикуя, поддерживая какой-то их шаг? Или, делая это, мы заботимся о себе?

С помощью родительских посланий мы готовим их к будущему или пытаемся уберечь от всего, чтобы не переживать собственный страх перед их возможной потерей?

Я уверена, что почти никто не ответит на эти вопросы однозначно. Потому что в каждом родительском решении и отклике сквозит и то, и другое.

Невозможно вырастить детей, совершенно игнорируя наши родительские и человеческие потребности.

В конце концов, нашим детям с самого раннего детства важно встречаться с тем, что вокруг них люди, которых тоже важно учитывать.

Даже если мы будем «задвигать» свои потребности, чувства и желания, они все равно проявятся в нашей жизни с ребенком.

Если родитель в недостаточной степени знает себя, не разбирается в собственных чувствах и иных движениях души, то ему трудно свои переживания опознавать, обозначать и присваивать как свои.

Не в силах «переварить» собственные переживания, родитель выплескивает их на ребенка в виде самых разнообразных реплик, которые взрослому кажутся обоснованными, важными, защищающими, ограждающими, смешными, педагогичными, поддерживающими.

При этом далеко не все взрослые осознают, что маленький человек будет воспринимать родительские слова не как просто прямую речь, а как символическое послание, которое встроится в его психику и будет влиять на его представление о себе и мире.

1. О посланиях родителей

У каждого родителя есть какие-то собственные убеждения о том, как нужно воспитывать ребенка. Вернее, родители считают эти убеждения собственными.

Откуда же на самом деле получаем мы эту информацию?

Часто, совершая тот или иной поступок, мы не задумываемся о правильности своего выбора, и если спросить у человека: «А почему ты поступил именно так, а не иначе?», - то, скорей всего, он ответит, что не мог по-другому. Что же двигало им в данный момент?

Мы живем в обществе с массой посланий о том, что нужно делать в той или иной ситуации, а что делать ни в коем случае нельзя, иначе последует какое-либо наказание. Эти послания могут быть культурными, духовными, религиозными. Ярким примером являются десять заповедей Иисуса Христа. Среди прочих существуют, пожалуй, самые мощные послания, которыми мы чаще неосознанно

руководствуемся - это родительские послания.

Зачем нам нужно знать о родительских посланиях?

Родительские послания — это информация, вольно или невольно передаваемая ребенку от родителей о том, каким он должен быть, что делать, как поступать в тех или иных ситуациях. Причем информация может передаваться как с помощью слов, так и невербально: через мимику, жесты, интонации.

Примерами родительских посланий могут быть такие:

- ты должен быть сильным;
- сам себе не поможешь – никто не поможет;
- мужчина не должен плакать;
- все мужчины (женщины) сволочи;
- нужно всегда говорить правду;
- смех без причины - признак дурачины;

В каждой семье имеется свой набор таких посланий. Уже к пяти годам жизни ребенок получает полный набор родительских посланий, с которыми он живет всю оставшуюся жизнь и по большей части неосознанно руководствуется ими, транслируя в будущем полученные послания родителей своим детям.

Для чего нужны родительские послания?

Во-первых, для передачи опыта. Образно говоря, благодаря этому нам не нужно каждый раз изобретать велосипед, поскольку до нас это уже сделали. Таким образом, мы получаем знания о мире, которые нет необходимости заново приобретать самому.

Через родительские послания передаются частично и культурные, духовные, религиозные послания. Ведь до определенного возраста ребенок свято верит во все, что говорят мама с папой, не подвергая их убеждения критике. И зачастую эти убеждения становятся своими до конца жизни.

Но весь ли свой опыт полезно передавать детям? Ведь мы предъявляем и определенные требования к ребенку, что ведет к ограничению его собственных действий.

Другими словами, этим мы ограничиваем его свободу, его право выбора действовать так, а не иначе.

И если воспитание строится на основе запретов, то у ребенка теряется собственная поисковая активность, пропадает интерес к жизни, теряется возможность самостоятельно справляться с теми или иными трудностями.

Впоследствии может сформироваться ведомая, несамостоятельная личность, склонная к разным видам зависимости. Или же напротив, вырастет бунтарь, протестующий против запретов, так называемый социопат, склонный нарушать законы.

Чем свободнее отношения с ребенком, тем лучше. Любое послание, даже полезное, — это ограничение в выборе. Когда же мы начинаем осознавать собственные родительские послания — у нас появляется больше возможности действия.

Если мы не научимся осознавать родительские послания, то будем их автоматически передавать своим детям.

Например, если отец считал, что самый действенный метод воспитания сына —

это порка, то когда у сына появятся свои дети, в случае провинности если не ремень, так подзатыльники скорей всего им будут обеспечены. Причем объяснять, откуда у него такое поведение, неэффективно. Информация о родительских посланиях живет по большей части в бессознательном человека, и доступ к ней ограничен.

Еще одна особенность родительских посланий в том, что они порождают стереотипы в поведении. Человек одни и те же действия переносит на любую ситуацию. Есть одна притча:

Покупает мужик коня и спрашивает у хозяина: «Конь-то хороший?» Хозяин отвечает: «Конь-то хороший, но смотри сам». Мужик смотрит: зубы хорошие, шерсть блестит, резвый, молодой, — и купил. Поскакал он на новом коне и слетел с него на первом повороте. Понял мужик, что конь слепой и повел его к бывшему хозяину. «Что же ты мне слепого коня продал?» — спрашивает. На что тот отвечает: «Я же сказал: конь хороший, но смотри сам!»

Произнося ту или иную фразу, мы думаем, что собеседник хорошо понимает смысл сказанного нами, но это далеко не всегда так. Иногда некоторые фразы могут быть поняты двусмысленно. Некоторые фразы имеют подтекст.

Приведу пример: мама говорит дочке «Когда ты родилась, мне пришлось бросить учёбу и заниматься твоим воспитанием, затем мне пришлось выйти на работу, так как денег в семье перестало хватать». Произнося эту фразу, мама рассчитывает, что дочка увидит и оценит те жертвы, на которые она пошла. Естественно, всё это было сделано из добрых чувств материнской любви. Но дочка в этой фразе может услышать совсем другое: «Из-за моего рождения мама стала несчастной. Если бы меня не было, мама была бы счастлива. Если меня не станет, то ей снова будет хорошо».

Таким образом, родительские предписания (иначе их ещё называют «родительские послания») – это некие фразы родителей, которые довольно часто повторяются (в том или ином виде) и которые понимаются детьми совсем иначе, чем думают родители.

Дети практически не могут противостоять родительским посланиям. Для них, как для маленьких и незащищенных существ, очень важно оправдывать ожидания своих родителей. Для них соответствие ожиданиям родителей – это условие того, что их будут любить (а это тесно связано с выживанием). Для ребёнка очень важно принадлежать своей семье. А принадлежать семье, т.е. быть принятым её членом – это значит стремиться к выполнению ожиданий и соблюдению установленных правил. Быть своим – это значит, что тебя будут принимать, кормить, защищать.

В большинстве родительских посланий ребёнок получает большую порцию вины, хотя на самом деле он ни в чём не виноват, он ничего плохого не совершил. Но родителям часто бывает удобно использовать чувство вины в своих «воспитательных» целях. В результате ребёнок живёт с этим чувством постоянной вины, хотя на самом деле ни в чём не виноват. Усугубляет ситуацию и то, что такие послания успешно передаются из поколения в поколение: дочке от мамы, маме от бабушки, бабушке от прабабушки и т.д.

Родительские послания бывают как позитивными, так и негативными.

Ниже я попробую перечислить и дать краткое описание самых распространенных негативных родительских посланий:

2. Задумаемся, ЧТО мы говорим нашим детям (негативные послания)

1 - Не живи (не будь)

Механизм: Родитель что-то говорит ребёнку, но ребёнок в этом улавливает другой смысл: если его не будет, то родителям станет хорошо.

Фразы, которые запускают послание "Не живи":

Если бы не ты....

Когда ты родился, мне пришлось...

До твоего рождения... (рассказ о чем-то хорошем)

После твоего рождения... (далее о чем-то плохом)

Твоё рождение – это моя ошибка / необдуманное решение и т.п.

Я хотела сделать аборт, но меня отговорили / я не собиралась рожать

Ты родился в трудное время / неудобное время / слишком рано / слишком поздно)

Мы хотели мальчика, а родилась ты (и наоборот)

Он у нас такой хороший, сидит тихонько в своей комнате и играет в свои игрушки.

Нам не мешает

Что слышит ребёнок:

Из-за меня родители страдают

Я виноват в несчастье родителей

Зря я родился. Я виноват в своём рождении

Я родился не вовремя

Лучше бы я не рождался

Если я умру, мои родители будут счастливы

Я не должен жить

Я не должен жить своей жизнью

Чем всё может закончиться

Получая послание «Не живи», ребёнок начнёт выработать программу самоуничтожения:

Болезнь (а лучше много разных болезней, или одна очень сильная)

Жизнь с постоянным чувством вины за своё рождение

Жизненное поведение, при котором человек ведёт себя так, как будто он другой человек (не живёт своей жизнью), попытки самоубийства

Алкоголизм / наркомания (способ медленного самоубийства)

2 - Не расти (не будь взрослым)

Механизм: Родитель что-то говорит, а ребёнок слышит в этих словах, что как только он станет взрослым, то родителям станет плохо (или что родители перестанут его любить). Поэтому ребёнок принимает неосознанное решение всегда оставаться ребёнком.

Фразы родителей, которые запускают послание "Не расти (не будь взрослым)":

Маленькие дети такие хорошие!
Я так люблю маленьких детей
Маленькие дети все хорошие, вот потом ...
Мы с папой хотели развестись, но решили подождать, пока ты подрастёшь

Что слышит ребёнок:

Чтобы меня любили, я должен быть маленьким
Как только я вырасту, меня перестанут любить
Если я вырасту, мои родители разведутся

Чем всё может закончиться:

Такой человек будет инфантильным
Интересы и деятельность не будут соответствовать возрасту
Будут трудности на каждом шаге взрослой жизни (провалы на экзаменах, плохая успеваемость, трудности на работе)
Проблемы в заведении своей семьи

3 - Будь взрослым (не будь ребёнком)

Механизм: Родитель что-то говорит, но ребёнок слышит в этих словах другое: пока он ребёнок, он в не выгодном для себя положении (его не любят или он не может что-то получить). Поэтому он решает быть взрослым (и не быть ребёнком).

Фразы, которые запускают послание "Будь взрослым":

Ты уже взрослый, ты не можешь так поступать (говорит мама, скажем, 3 летнему сыну)
Ты уже взрослый, ты должен поступать так-то и так-то
Прекрати вести себя как ребёнок!
Когда ты вырастешь, тогда и поговорим!
Когда начнешь бриться, тогда и задашь этот вопрос
Помолчи, мал еще!

Что слышит ребёнок:

Ребёнком быть неправильно. Правильно быть взрослым
Дети глупые. Умные только взрослые. Если я хочу быть умным, надо быть взрослым.
Слушают только взрослых. Если я хочу, чтобы меня слушали, надо быть взрослым.
Играть – плохо
Нельзя пачкаться
Нужно быть взрослым и заниматься только взрослыми делами

Чем всё может закончиться:

Во взрослой жизни такому человеку будет трудно проявлять эмоции. Их придётся по большей части скрывать, что может привести к психосоматическим заболеваниям
Такому человеку будет трудно заниматься делами, связанными с творчеством
Такому человеку будет трудно развлекаться
Он не понимает, чего он хочет; что ему нравится. Может ощущать бессмысленность происходящего

Такому человеку скучно. Он не может понять, зачем он живёт, работает

4 - Не будь собой

Механизм: Родитель что-то говорит, но ребёнок слышит в этих словах послание, что он не должен быть тем, кто он есть. Он должен быть кем-то другим.

Фразы, которые запускают:

Мы хотели девочку, а родился ты (и наоборот)

Мы хотели здорового ребёнка, но ты родился с ...

Мы хотели, чтобы у тебя глаза были светлые (темные), но ты родился с ...

Мы очень переживали смерть первого ребёнка и решили родить еще

Ты очень похож на своего дедушку / прадедушку / тетю / брата и т.д.

В нашей семье ты займёшь место (имя мёртвого родственника)

Что слышит ребёнок:

Я не должен быть собой. Я должен быть другим

Я не могу выглядеть так, как сейчас выгляжу

Чтобы родители меня любили, мне надо измениться

Я должен поступать и думать так, как от меня ждут другие. Только тогда меня будут любить.

Чем всё может закончиться:

Человек будет считать себя некрасивым. Будет постоянно «совершенствовать» свою внешность. Пластические операции. Но всё равно он будет стремиться стать другим

Человек будет всё время ощущать себя не тем, кто он есть. Будет стремиться стать другим. Но изменившись и «став другим», он не сможет почувствовать себя счастливым, ведь он «должен быть другим»...

Будут трудности в принятии самостоятельных решений. Мнение окружающих может оказаться решающим

Будет плохо понимать свои чувства и эмоции

Будет жить "с оглядкой на других"

5 - Не будь счастливым (не чувствуй себя хорошо)

Механизм 1: Родитель что-то сказал / рассказал, после чего ребёнок, услышав свою интерпретацию, не может чувствовать себя хорошо / быть счастливым.

Механизм 2: Другой вариант: для того, чтобы получить желаемое нужно быть несчастным (чувствовать себя плохо).

Ситуации, которые запускают послание "Не будь счастливым":

Для механизма 1:

Ситуация, когда родители твердят ребёнку о том, как они страдали ради того, чтобы вырастить ребёнка / одеть / накормить / дать ему образование. Ребенок, понимая, что ради него так страдали, испытывает чувство вины, но отплатить «долг» не может. Поэтому быть счастливым он тоже не может.

Для механизма 2:

Ситуация, когда больной ребёнок всегда получает много любви и внимания со стороны родителей. Болезнь становится удобным способом получить желаемое

Ситуация, когда родители уделяют ребёнку мало эмоционального внимания в ситуациях его успеха и много внимания в ситуациях неуспеха

Ситуация, когда у ребёнка один из родителей или родственников (бабушка / дедушка) болен и за счёт этого получает все, что хочет

Что слышит ребёнок:

Для того чтобы меня любили, нужно страдать / болеть

Лучше быть бедным и больным, чем здоровым и богатым

Я не должен быть счастлив

Я не должен быть счастлив, пока моя мама / мой папа страдает / болеет

Я не должен быть счастлив пока не сделаю счастливыми всех вокруг

Чем всё может закончиться:

Такой человек может начать много болеть (или одна болезнь, которую никак не вылечить)

Такой человек может часто сталкиваться с финансовыми трудностями (так как решения о карьере он принимает сквозь призму «Лучше быть бедным и больным, чем здоровым и богатым»)

Такой человек, став богатым, может начать много болеть

Такой человек, будучи успешным на работе, будет испытывать неудачи в любви (и наоборот)

Такой человек может стать несчастным во всем

6 - Не привязывайся

Механизм: Ребёнок растёт в семье, где родители плохо переносят утраты чего-либо или кого-либо. В результате ребёнок приходит к мысли, что если он будет к кому-то сильно привязан, то после утраты будет слишком сильно переживать. Для ограждения себя от этих травмирующих переживаний он решает не привязываться сильно к чему бы то ни было.

Чем всё может закончиться

Такой человек будет испытывать трудности в любви. В отношениях он будет стараться держаться отстранённо

Воспитывая своих детей он будет проявлять мало эмоций и держаться отстранённо
Будут трудности в установлении контактов

7 - Ты ничего не умеешь (ты ничего не можешь)

Механизм: Родители постоянно твердят ребёнку, что он что-то плохо сделал, что они (или кто-то другой) это делают лучше. Упрекают за все ошибки. Не дают возможности потренироваться (уже после первой неудачной попытки они сообщают ему, что у него ничего не получилось и не получится). В результате ребёнок приходит к выводу, что он ничего не умеет, и уметь не будет.

Фразы, которые запускают послание "Ты ничего не умеешь":

У тебя не получится!

Ты не умеешь! Отойди!

У тебя руки не из того места растут

Это слишком сложно для тебя, отойди

Ну, кто так делает?

Так не делают!

Не трогай, сломаешь

Вот он умеет это делать, а ты нет. Посмотри, как он хорошо это сделал

Опять сломал?

С твоими-то руками... Я удивлен, что ты вообще за это взялся!

Не трогай, а то сломаешь

У тебя ничего не получится

Яблоко от яблони недалеко падает (В случае, если ребенок задумал сделать что-то, что его родители делать не умеют)

Мы "голубых кровей", поэтому делать этого не умеем

Не можешь – не берись!

Что слышит ребёнок

Я не умею это делать

Я ничего не умею

Я – это тот, кто ничего не умеет

У меня руки растут "не из того места"

Остальные все могут, а я нет

У остальных все получается, а я ничего не могу.

Чем всё может закончиться

Такой человек будет испытывать трудности в выполнении дел. Негативная установка «ты ничего не умеешь» будет мешать этому человеку хорошо выполнить свою работу. Поэтому выполненная работа будет иметь невысокое качество

Такой человек будет стараться избегать выполнения работы. Будет стараться сделать так, чтобы эта работа досталась другому

Такой человек может начать сильно придирается к качеству выполнения работы другими людьми

8 - Не требуй внимания

Механизм: Родители уделяют ребенку мало внимания или не интересуются подробностями жизни ребёнка (что было в садике / школе и т.д.)

Фразы, которые запускают послание "Не требуй внимания"

Нет, мне сейчас некогда, иди, поиграй у себя в комнате

Почему ты нас отвлекаешь, видишь у нас важный разговор?

Помолчи, дай нам пообщаться

Мне некогда

Я занят

Мне надо работать / учиться / готовить

Иди, поиграй с кем-нибудь ещё
Займись пока чем-нибудь другим, поиграй сам

Что слышит ребёнок

Если я хочу, чтобы меня любили, я не должен никому мешать
Я не должен требовать внимание
Я не имею право на внимание других людей
Я никому не нужен

Чем всё может закончиться

Такому человеку будет трудно говорить о своих потребностях, трудностях и проблемах. Без этого трудно добиться помощи, поддержки и взаимопонимания. Невыраженные потребности будут приводить к их неудовлетворённости. С неудовлетворёнными потребностями трудно испытать счастье. В случаях затруднений при выполнении работы такому человеку будет трудно попросить о помощи. В учебном заведении при непонимании материала, такой человек не будет переспрашивать преподавателя. Поэтому новый материал может оказаться непонятым.

9 - Будь безупречен

Механизм: Родители требуют от ребёнка выдающихся достижений во всём.

Фразы, которые запускают

Ты должен выиграть эти соревнования
Ты должен получить за это хорошую отметку
Как ты мог проиграть? Это ужас! Это провал!
Ты должен выполнить это лучше всех
Ты должен получать только пятёрки
Мы не должны из-за тебя краснеть
Ты – наша гордость

Что слышит ребёнок

Я должен быть безупречным во всём
Меня любят, только если я делаю достижения / получаю только пятёрки
Всё, что я делаю должно быть сделано идеально
Хорошо – это мало. Нужно сделать на отлично. Лучше всех!
Если я сделаю что-то плохо, меня не будут любить

Чем всё может закончиться

Такой человек будет стремиться быть успешным во всём, даже в тех делах, где не требуются высокие достижения
У него будет повышенная тревожность
Такой человек будет стремиться получить победу любой ценой
Он будет испытывать трудности в коллективе
Такие люди ориентируются скорее на похвалу, нежели на процесс и на качество

работы

Такие люди подвержены манипулированию

Вследствие того, что на выполнение дел у таких людей тратится больше сил, чем этого достаточно, они часто страдают хронической усталостью.

10 - Не думай

Механизм: Родители всячески не допускают самостоятельных мыслей ребёнка. Либо ему не разрешают думать на определённые темы (секс, алкоголь, агрессия, развлечения и т.д.), вместо этого предлагая думать на другие темы, либо родители и вовсе всё время думают за ребёнка.

Фразы, которые запускают послание "Не думай"

Даже и не думай об этом...

Думай не об этом, думай о том

Ты не должен думать об этом

Не думай, просто сделай, как я говорю

Ты откуда такой умный взялся?

Нашёлся тут умник...

Твоё мнение никого не интересует

Тебя не спрашивают!

Думаешь, что все знаешь?

Думаешь, самый умный?

Он всегда делает, как я говорю, никогда не спорит, не перечит. Молодец!

Мне нравится, что он всегда со мной согласен

Что слышит ребёнок

Я не должен думать

Об этом думать нельзя

Можно думать только об этом и об этом

Другие все знают лучше

Я глупый

Пусть другие думают, а я буду только выполнять

Чем всё может закончиться

Такой человек будет испытывать трудности в принятии собственных решений

Такому человеку будет трудно осваивать новые области

Такие люди подвержены манипулированию

Такие люди нуждаются в ком-то, кто будет принимать за них решения. Они будут склонны к зависимости от других людей

11 - Не чувствуй

Механизм: Родители не поощряют или блокируют проявление эмоций и чувств у ребёнка. Возможно, у родителей у самих заблокированы какие-то эмоции и чувства

Фразы, которые запускают послание «Не чувствуй»

Тебе не горячо! Нормальная вода

Тебе не жарко, ведь на улице холодно
Тебе не больно
Что значит, не хочешь есть? Ешь!
Что значит, тебе каша не нравится? Она вкусная!
Ужас! Ты не должен быть таким сердитым
Нет, это не обидно
Ты еще не устал!
Ты устал, ты не можешь сейчас хотеть играть
Чай вкусный только с двумя ложками сахара!
Не ешь это. Это невкусно

Что слышит ребёнок

Я не должен чувствовать это
Я не могу чувствовать это
Я не должен чувствовать и испытывать эмоции
Эмоции нельзя проявлять

Чем всё может закончиться

Такому человеку будет трудно разобраться в своих эмоциях, чувствах и потребностях
Такому человеку будет трудно устанавливать эмоциональные отношения с другими людьми
Такому человеку будет трудно проявлять сострадание, эмпатию, а значит трудно понять других людей

3. Позитивные родительские послания

К счастью, родители могут дать и позитивные предписания. Вот некоторые из них:

Можешь быть тем, кем хочешь
Ты можешь думать то, что хочешь
Ты можешь чувствовать то, что чувствуешь
Делай что хочешь, но отвечай за последствия
Будь собой!

Позитивные подкрепления в разных стадиях развития ребенка – хорошая подсказка для родителей детей различных возрастов.

Подтверждения — это фразы в устах родителей или смысл отношения к ребенку, который может быть выражен и без слов. Список подтверждений может быть руководством, как выражать любовь к ребенку в соответствии с запросами его возраста.

Стадии развития ребенка и родительские подтверждения, позитивные послания

Стадия 1. «Быть» от 0 до 6 месяцев

- Я рада, что ты — живой.
- Ты принадлежишь нам, ты наш.
- То, в чем ты нуждаешься, важно для меня.

- Я рада, что ты — это ты. Ты можешь расти со своей скоростью.
- Я люблю тебя и охотно, добровольно о тебе забочусь.

Стадия 2. «Делать» от 6 до 18 месяцев

- Ты можешь исследовать мир, экспериментировать, и я буду поддерживать и защищать тебя.
- Ты можешь использовать все твои органы чувств, когда узнаешь мир.
- Ты можешь делать что-то столько раз, сколько тебе понадобится.
- Ты можешь знать то, что ты знаешь. Ты можешь интересоваться чем угодно.
- Мне нравится наблюдать за твоей инициативой, ростом и научением.
- Я люблю тебя, когда ты активен, и я люблю тебя, когда ты спокоен.

Стадия 3. «Думать» от 18 месяцев до 3 лет

- Я рада, что ты начинаешь думать о себе.
- Это нормально и хорошо для тебя, если ты сердисься, но я не буду позволять, чтобы ты причинял боль себе или другим.
- Ты можешь говорить «нет» и сопротивляться столько, сколько тебе требуется.
- Ты можешь научиться думать за себя, а я буду думать за себя.
- Ты можешь одновременно думать и чувствовать.
- Ты можешь знать, что тебе требуется и просить помочь тебе.
- Ты можешь стать отдельным от меня человеком, и я буду продолжать любить тебя.

Стадия 4. «Идентификация и обретение силы» от 3 до 6 лет

- Ты можешь исследовать, кто ты такой, и узнавать, кто другие люди.
- Ты можешь быть одновременно и сильным и просящим помощи.
- Ты можешь пробовать себя в разных ролях и различными путями ощутить свою силу, свою значимость.
- Ты можешь обнаруживать результаты своего поведения.
- Все твои чувства хороши в общении со мной.
- Ты можешь понимать, что реально, а что «понарошку».
- Я люблю тебя таким, каков ты есть.

Стадия 5. «Структурирование» от 6 до 12 лет

- Ты можешь подумать, прежде чем сказать «да» или «не» учиться на своих ошибках.
- Ты можешь доверять своей интуиции, которая поможет решить тебе, что делать.
- Ты можешь найти свой путь и поступать так, чтобы это работало на тебя, а не против тебя.
- Ты можешь усвоить те правила, которые помогают людям: среди людей.
- Ты можешь научиться, когда и как можно выражать несогласие.
- Ты можешь думать о себе и получить помощь вместо того что бы оставаться один на один с несчастьем.
- Я люблю тебя даже тогда, когда мы разные; мне нравится быть вместе с тобой.

Стадия 6. «Идентификация, сексуальность и отделение», подростковый возраст.

- Ты можешь знать, кто ты такой, и осваивать, практиковать навыки независимости.

- Ты можешь научиться понимать различие между сексом и взрослением и ты можешь быть ответственным за свои потребности и свое поведение.
- Ты можешь развивать свои интересы, взаимоотношения.
- Ты можешь учиться использовать старые навыки по-новому.
- Ты можешь возрастая в своем мужестве или своей женственности и в то же время иногда быть зависимым от других.
- Я с интересом ожидаю узнать тебя как взрослого.
- Моя любовь всегда с тобой. Я доверяю тебе и думаю, что ты просишь меня о поддержке, когда тебе будет нужно.

Стадия 7. «Взаимозависимость», зрелый возраст

- Твои потребности важны.
- Ты можешь быть уникальным и высоко ценить уникальность других.
- Ты можешь быть как взаимозависимым, так и независимым.
- Через годы ты можешь пронести и можешь постоянно расширять свою приверженность собственному духовному росту, своей семье, своим друзьям, своей общине и человечеству.
- Ты можешь строить свои ценности, испытывать свои роли, задачи.
- Ты можешь быть творческим, компетентным, продуктивным и полным радости человеком.
- Ты можешь доверять своей внутренней мудрости.
- Ты можешь говорить свои «здравствуй» и «прощай» людям, ролям, мечтам и решениям.
- Ты можешь завершить любую часть своего жизненного пути и с нетерпением и радостью начать новую жизнь.
- Твоя любовь становится все более зрелой и твоя любовь расширяется.
- Ты любим(а) в любом возрасте.

Быть 0 - 6 месяцев - Я рад(а), что ты живой.

Делать 6-18 месяцев - Я люблю тебя и активного и спокойного.

Думать 18 месяцев - 3 года - Ты можешь отделяться, и я буду.

Идентификация и сила 3-6 лет - Я люблю тебя таким, какой ты есть.

Структурирование 6-12 лет - Я люблю тебя, когда мы разные.

Идентификация 13-19 лет - Моя любовь всегда с тобой. Я доверяю тебе просить меня о поддержке.

Взаимозависимость зрелый возраст - Ты любим в любом возрасте. Твоя любовь зреет и расширяется.

Надеюсь, я сумела показать механизм и принципы работы родительских посланий. В этой статье они перечислены не все. Есть и другие. Но общий механизм у всех такой: родитель что-то говорит, но ребёнок считывает подтекст у фразы. Зачастую он совсем не такой, как думает родитель.

Все эти родительские предписания тесно связаны с особенностями характера человека. А характер напрямую влияет на наш жизненный сценарий, на судьбу.

4- Что родители могут сделать.

Что происходит со взрослым?

Чаще всего взрослому сложно иметь дело:

- **со своим страхом** — не справиться со взрослой позицией, исчерпать родительский авторитет, не обеспечить безопасность и так далее. И поэтому послания «Не лезь, не прыгай, не начинай, не делай, не рискуй, не пробуй...» воспринимаются не как «Я боюсь за тебя», а как «Мир полон опасностей, а ты мал, неуклюж, неспособен, без моей родительской опеки ты пропадешь»;
- **со своей завистью** — к тому, что у ребенка больше возможностей, чем было у родителей когда-то, что дети беспечны, свободны от обязательств, радостны и активны. Неосознанная зависть прорывается во фразах: «Вам бы только веселиться», «Жизнь — трудная штука», «Сейчас веселишься, потом плакать будешь», «Ты думаешь, тебе тут медом намазано?», «Много хочешь, мало получишь...». Говоря так, взрослые думают, что готовят детей к жизни, в которой им не будет все легко доставаться (хотя готовить к этому не надо, ребенок и так с этим встретится). Но сквозь не признаваемую взрослым зависть он слышит: «Удовольствия запрещены, в жизни будет много испытаний и сложностей, радость и легкость осуждаемы, если не хочешь разозлить родителей, не радуйся, не наслаждайся, мучайся, преодолевай, все время жди трудностей и справляйся с ними»;
- **со своей виной** — что-то не доделываем как родители, что-то не можем дать, и вот уже наша вина вручается ребенку: «Никто тут тебе ничего не должен», «А ты о матери подумал?», «Терпи казак, атаманом будешь», «Хочется, перехочется», «Я тебе всю жизнь отдала, а ты...». Мы не можем сказать им прямо: «Я сожалею, что не могу дать тебе всего, что тебе нужно». По сути мы вместо этого внушаем: «Ты не важен для меня, ты должен испытывать вину за свои желания, твои желания и существование — нагрузка для меня, все мной вложенное ты должен вернуть»;
- **со своей тревогой** — за то, что все пойдет не так, мы не справимся, все выйдет из-под контроля, будет катастрофа. Как же трудно перерабатывать собственную тревогу, и вот она уже вручается ребенку, часто в самый сложный для него момент, когда ему и своей тревоги достаточно. «Ты все продумал?», «Ты хорошо подготовился к экзамену? Все выучил?», «А ты знаешь, что самолеты падают, зачем ты туда летишь?», «Я вчера смотрела передачу, там рассказывают, что появился маньяк, он крадет детей». И это отнюдь не воспринимается ребенком как «Будь внимателен». Скорее как: «Если ты не будешь постоянно все контролировать, все предусматривать, с тобой непременно случится катастрофа»;
- **со своим стыдом** — за то, что люди скажут о наших детях, что будут говорить и о нас, как родителях. Стыд — чувство, от которого также хочется очень быстро избавиться, поскольку ощущать его очень неприятно. Зато застыдишь ребенка, и становится легче — стыд перемещается в детскую психику, освобождая нас: «О чем ты думал?! Где была твоя голова?!», «У тебя руки-крюки!», «Ты мне не сын!», «Наш Ванечка так бы никогда не поступил!», «Все дети как дети, а ты...!», «Вот за что мне такое "счастье"!». Будьте уверены, что в ребенке это намертво закрепится как: «Я неисправимо, ужасно плохой. Я все только разрушаю. Всем было бы лучше, если бы меня не было. Право на существование на Земле и в моей семье еще нужно заслужить»;

- **с конкуренцией** — дети моложе, у них вся жизнь еще впереди, они могут превзойти нас, исполнить то, что нам не удалось. Не все осознают и могут переработать собственные конкурентные мотивы. «Нет вы посмотрите, тоже мне певица (актриса, поэтесса) выискалась!», «Медведь тебе на ухо наступил», «Ты о себе тут много не думай», «Сначала вырасти, а потом командуй!», «Будут у тебя собственные дети, еще наплачешься, вспомнишь мать», «Умный больно (уничажительно)», «Яйца курицу не учат», «Ты сначала школу закончи, а уж потом рот свой открывай». Попытки поддержать собственную стремительно падающую самооценку за счет ребенка, конечно, удаются. Только детям потом почти невозможно поверить в себя, даже если они добиваются самых выдающихся успехов. Успех уже не делает их счастливыми, им трудно поверить в то, что они действительно смогут победить, достичь успеха.

Что взрослый может сделать?

Я понимаю, что трудно все время думать о том, что мы говорим нашим детям, тем более в сердцах.

Быть осознаннее и сдержаннее нам помогут несколько приемов.

- Если мы хотя бы иногда будем задумываться о том, что мы формируем детей нашими откликами, реакциями, словами. И поэтому будем хотя бы иногда, не находясь в аффекте и стрессе, думать о том, что же мы хотим сформировать.
- Если мы не будем считать ребенка принадлежащим нам объектом, с которым мы, обладая беспредельной родительской властью, можем сделать все что угодно, а будем считать его близким человеком, достойным нашего уважительного отношения вне зависимости от его возраста.
- Если мы примем за данность, что близкий человек (муж, жена, ребенок) — не объекты для отыгрывания наших непереваренных чувств, а другие, близкие и дорогие нам люди, которые сами в этот момент могут быть эмоционально перегружены.

В идеале мы, взрослые, не только должны уметь справляться с нашими чувствами, не нагружая ими наших детей, но и уметь помогать нашим детям, чья психика еще формируется, опознавать, называть и переживать то, что преподносит им жизнь.

Мы многое говорим нашим детям, в том числе, конечно, хорошее.

Ребенок вылепливает, складывает образ себя во многом именно из родительских отражений.

Насколько объемным (с разных сторон) будет это отражение зависит от того, насколько взрослыми оказались родители, насколько они способны заметить именно его, ребенка, вынырнув из водоворота собственных аффектов и чувств.

Адекватные и искренние отражения становятся большим и надежным ресурсом детей, на который они потом опираются в моменты сомнений, тревог и терзаний.

Большую часть жизни ребенок опирается на знание о том, кем вы его считали.

Пока не сформирует собственную способность оценивать себя.

При условии, что не потратит жизнь на доказательство того, что он не таков, каким вы его все время видели и отражали.

5 - Задумаемся, ЧТО мы говорим нашим детям:

- Мама научила меня ПРЕОДОЛЕВАТЬ НЕВОЗМОЖНОЕ: "Закрой рот и ешь суп".
- Мама научила меня УВАЖАТЬ ЧУЖОЙ ТРУД: "Если вы собрались поубивать друг друга, идите на улицу, я только что полы вымыла".
- Мама научила меня ВЕРИТЬ В БОГА: "Молись, чтобы эта гадость отстиралась".
- Мама научила меня МЫСЛИТЬ ЛОГИЧНО: "Потому что я так сказала, вот почему".
- Мама научила меня ДУМАТЬ О ПОСЛЕДСТВИЯХ: "Вот вывалишься сейчас из окна, не возьму тебя с собой в магазин".
- Мама научила меня СТОЙКОСТИ: "Не выйдешь из-за стола, пока не доешь".
- Мама объяснила мне ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ: "Если ты сейчас не перестанешь реветь, я тебя отшлепаю".
- Мама научила меня НЕ ЗАВИДОВАТЬ: "Да в мире миллионы детей, которым не так повезло с родителями, как тебе".
- Мама научила меня КАК СТАТЬ ВЗРОСЛЫМ: "Если не будешь есть овощи, никогда не вырастешь".
- Мама научила меня СМЕЛО СМОТРЕТЬ В БУДУЩЕЕ: "Уж погоди, дома я с тобой поговорю".
- Мама научила меня ОСНОВАМ САМОЛЕЧЕНИЯ: "Если ты не перестанешь косить глазами, на всю жизнь так и останешься косым".
- Мама научила меня ЭКСТРАСЕНСОРИКЕ: "Надень свитер, я же знаю, что тебе холодно!"
- Мама преподала мне ОСНОВЫ ГЕНЕТИКИ: "Это у тебя все от отца!"
- Мама научила меня ВЫСШЕЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ: «Чтоб твои дети были такие же, как ты!» Надеюсь, Вы улыбнулись !

6. Определение ведущего драйвера

Драйвера представляют собой бессознательное внутреннее давление, которое заставляет нас действовать определенным образом, например, спешить, быть перфекционистом, скрывать эмоции и т.д. Часто эти действия неуместны или бесполезны для достижения результатов. Как правило, они удовлетворяют внутренние потребности, а не являются ответом на реальные события.

Драйвер (driver) в переводе с английского — кучер.

Драйвер «сидит на козлах и следит» за соблюдением сценария, включаясь в определенных ситуациях и направляя человека в сторону заданного поведения.

Драйвер, толкая человека на сценарное поведение, дает ему за это чувство благополучия. «Ты благополучен тогда, когда ты следуешь сценарию», если ты не выполняешь условия— «Ты не благополучен».

Каждому драйверу Т. Кейлер дал название в виде позитивного родительского приказа (контрпредписания): «Будь совершенным»; «Радуй других»; «Старайся»; «Будь сильным»...

Способы обнаружения драйверного поведения.

Известны пять драйверов:

Будь лучшим,

Радуй других,
Старайся,
Будь сильным,
Спеш.

Каждый из них характеризуется определенным набором слов, тоном голоса, жестами, положением тела и выражением лица.

Вам уже известно, как использовать эти сигналы в поведенческом анализе эго-состояний. Для обнаружения драйверного поведения необходимо сжать вашу временную шкалу, так как драйверное поведение обычно проявляется в течение от половины до одной секунды. Для подобного анализа, если вы не привыкли к нему, требуется определенная практика, однако с течением времени умение наблюдать процесс за такой краткий промежуток станет вашей второй натурой.

Тезис «не интерпретировать» применим здесь так же, как и в поведенческом диагнозе. Анализируйте то, что вы реально видите или слышите. Например, при наблюдении за мной вам, возможно, хочется сказать, что я выгляжу строгим.

Какие изменения произошли с моим лицом, телом и голосом, позволившие вам сделать вывод о строгости?

Видите ли вы, где у меня напряжены мышцы?

Какой мой голос (низкий, высокий, громкий, резкий)?

Приподняты или опущены брови?

На что направлен взгляд?

Что я делаю с руками?

Чтобы научиться обнаруживать драйверы, наблюдайте за этими сигналами.

В дальнейшем каждый драйвер будет снабжен перечнем характерных признаков.

1 - Будь лучшим.

Слова: человек с драйвером «Будь лучшим» будет часто употреблять вводные слова и предложения, например:

«Сегодня, как я уже говорил, я расскажу вам о драйверах»;

«ТА, можно сказать, является теорией личности».

Кроме указанных вводных слов и предложений, в этом драйвере используются другие слова и выражения, которые служат в качестве определителей, однако не добавляют ничего нового к тому, что уже было сказано.

К ним относятся:

как бы то ни было,

возможно,

очевидно,

несомненно,

можно сказать,

как мы видели.

Другой характерный признак драйвера заключается в том, что говорящий может раскладывать что-либо по пунктам, например: «Тема нашего занятия сегодня — первое — драйверы; и — второе — их отношение к минискрипту».

Тон голоса: часто похож на Взрослого. Ровный, не высокий и не низкий.

Жесты: считает на пальцах. Рука подпирает или поглаживает подбородок в традиционной манере «мыслителя». Кончики пальцев касаются друг друга, образуя пирамиду (в виде буквы «Л»). Этот жест получил название «пирамида» (конус).

Положение тела: часто как у Взрослого — прямое.

Выражение лица: глаза смотрят вверх (реже вниз) и в одну точку, обычно в тот момент, когда делается пауза, как будто человек пытается прочитать правильный ответ, написанный где-то на потолке или на полу. В то же время рот слегка напряжен.

2 - Радуй других.

Слова: человек с этим драйвером использует противопоставления типа «высокое — но — низкое», которые являются характерными признаками сценария «После».

Например:

«Мне очень понравилась ваша лекция, но я не знаю, запомню ли то, о чем вы рассказывали»;

«Какая классная вечеринка! Но каково мне будет завтра утром».

Часто такой человек будет задавать такие вопросы:

«Хорошо? У тебя нормально? Что-то вроде..? Типа..?».

Тон голоса: высокий, писклявый, обычно интонация в конце предложения повышается.

Жесты: разводит руками, кивает головой.

Положение тела: плечи приподняты и направлены вперед. Тело наклонено к собеседнику.

Выражение лица: человек с драйвером «Радуй других» часто будет смотреть на вас из-под бровей, опустив лицо немного вниз.

3 - Старайся.

Слова: человек с этим драйвером часто употребляет слова «стараться», «пытаться», «пробовать»:

«Я попробую объяснить тебе...»;

«Я постараюсь выполнить твою просьбу».

При таком использовании слово «пытаться» всегда означает:

«я попробую это сделать, вместо того, чтобы сделать это».

Тон голоса: глухой или приглушенный.

Жесты: часто смотрит из-под руки или оттопыривает ухо, как будто пытается что-то увидеть или услышать. Пальцы рук могут быть сжаты в кулак.

Положение тела: то же самое, что и в драйвере «Радуй других» — часто наклоняется вперед. Руки лежат на коленях. Кажется, что человек сутулится, горбится.

Выражение лица: частый признак драйвера «Старайся» — складки над переносицей. Все лицо испещрено напряженными морщинами.

4 - Будь сильным.

Слова: человек с драйвером «Будь сильным» часто использует слова, передающие мысль: «я не могу нести ответственность за свои чувства и поступки, так как они вызваны внешними причинами».

Например:

«Ты заставляешь меня сердиться»;

«Эта книга мне надоела»;

«Мне пришла в голову мысль о том, что...»;

«Его поведение заставило меня ответить ему тем же»;

«Урбанизация приводит к вспышкам насилия».

Говоря о себе, он будет часто использовать такие предложения:

«Так хорошо» (означающее «Мне хорошо»);

«Надо держать свои чувства при себе» (означающее «Я должен...»);

«Подобные ситуации действуют на меня угнетающе».

Тон голоса: ровный, монотонный, обычно низкий.

Жесты: отсутствуют.

Положение тела: руки переплетены на груди. Одна нога на другой или в положении, когда лодыжка одной ноги покоится на колене другой. Тело неподвижно.

Выражение лица: лицо безучастно и ничего не выражает.

5 - Спешу.

Слова: спешу, быстро, иди, пойдём, нет времени на...

Тон голоса: отрывистый, как пулемет. Иногда человек с этим драйвером говорит так быстро, что проглатывает слова.

Жесты: постукивает пальцами, топает ногой, качается, вертится на стуле, постоянно поглядывает на часы.

Положение тела: характерное положение отсутствует, но создается впечатление, что человек находится в возбужденном состоянии.

Выражение лица: быстро меняющееся, переходящее в пристальный взгляд.

Драйвер невозможно определить по одному признаку.

Для точного определения драйвера необходимо обнаружить несколько одновременных признаков, характерных для него.

Не рассматривайте только один сигнал.

Например, если я говорю «я попытаюсь...», то вы можете прийти к выводу: «Он сейчас в драйвере «Пытайся»».

Однако этот вывод не всегда будет правильным. Если бы вы обратили внимание на другие мои поведенческие сигналы, то могли бы заметить, что у меня напряжен рот, я смотрю в потолок и загибаю пальцы. Эти сигналы говорят о том, что я нахожусь в драйвере «Будь лучшим». Кроме того, я могу произносить фразу «я попытаюсь...», когда все остальные поведенческие сигналы свидетельствуют о том, что я нахожусь во Взрослом, а не в каком-нибудь драйвере.

Главный драйвер.

Каждый из нас проявляет все пять драйверных поведений, однако у большинства людей один из драйверов проявляется чаще других. Обычно им будет драйвер, который проявляется первым при ответе на транзакционный стимул.

Поэтому он получил название главный (первичный) драйвер. У некоторых имеется два главных драйвера, которые проявляются с одинаковой частотой. Гораздо реже можно встретить людей, у которых равномерно проявляются три или более драйверов.

Таблица **Соотношение драйверов и сценарных паттернов**

Главный драйвер	Сценарный паттерн	Сценарное убеждение
"Будь совершенным"	Пока не	Я не могу иметь то, что хочу, пока не заплачу за это очень высокую цену
"Радуй других"	После	Я могу радоваться сегодня, но завтра я должен буду дорого заплатить за это
"Будь сильным"	Никогда	Я никогда не получаю того, чего больше всего хочу
"Пытайся"	Всегда	Я должен всегда оставаться в этой ситуации
"Радуй других+Пытайся"	Почти	Я чуть было не достиг успеха
"Радуй других+Будь совершенным ¹ "	Почти	Я все еще не достиг успеха
"Радуй других+Будь совершенным + Спешь"	Открытый конец	Моя роль окончена, и я не знаю, что теперь делать

Рассмотрим наборы поведенческих реакций, характерных для различных драйверов.

Драйвер «Будь совершенным» и сценарный паттерн «Пока не»

Когда проигрывается драйвер «Будь совершенным («Будь лучшим»), то человек подчиняется голосу внутреннего Родителя: «Ты будешь чувствовать себя благополучным (ОК) лишь тогда, когда все будешь делать правильно».

На Родительский голос реагирует Адаптивный Ребенок: «Пока я не сделаю все, что в моих силах, я не закончу работу» и совершает подвиги Геракла, делая героические

усилия. Доминирует поведение Адаптивного Ребенка, отличника, пионера, который всем ребятам пример.

Мимика и жесты у такого клиента будут похожи на взрослое поведение, но во всем будет чувствоваться напряжение. Речь очень подробная, он разжевывает и раскладывает все по полочкам, не упуская никакие мелочи. Однако слова при этом будут дополняющими, не несущими новой информации. Жесты и мимика мыслителя: считает пальцы, подпирает подбородок или лоб рукой. Взгляд направлен прямо или вверх, в одну точку, он как будто читает написанный перед ним текст. Как разрушить драйверное поведение?

Терапевт дает поддержку клиенту, когда поведение клиента вне драйвера и конфронтирует драйверное. Предлагает оценить реальную ситуацию, актуальное эго-состояние, осознать чувства, эмоции. Подключить Взрослое эго-состояние к реальной ситуации «здесь и сейчас». Использовать голос, мимику, жесты, позу взрослого человека. Осознать себя взрослым, зрелым.

Отчетливо и твердо проговаривая и понимая, что: «Я и сейчас достаточно хорош!», «Свою работу я выполняю отлично. Я получаю удовольствие от работы на всех ее этапах».

Драйвер «Радуй других» и сценарный паттерн «После»

Родительский голос внушает: «Ты благополучен лишь тогда, когда радуешь других людей». Из детского состояния Адаптивного Ребенка: «Я надеюсь, что радую других, но боюсь, что в любой момент дамочков меч опустится на мою голову».

Такой клиент своей задачей ставит радовать терапевта. У него все получается, он счастлив, он заглядывает в глаза, кивает головой. Поза — тело наклонено вперед. Если это участник группы — ему обязательно надо рассмешить группу или вызвать сочувствие. Характерным признаком являются оценки от высокой к низкой. «Мне сейчас так хорошо, но что будет завтра?» «Мое благополучие зависит от вашего настроения».

Освобождением является разрешение, которое клиент дает сам себе — «Я могу радовать себя сам». И, следовательно, «Мое благополучие уже не зависит от настроения других, и я могу освободиться от страха наказания». «Что Вы чувствуете сейчас?» — главный вопрос терапевта. Любое проявление радости, гордости, удовлетворения, хорошая мысль, остроумная фраза — на всем терапевт акцентирует внимание клиента. «Это Ваша радость! Это Вы сами сделали для себя!»

Драйвер «Будь сильным» и сценарный паттерн «Никогда»

Сценарное послание из Родителя: «Ты благополучен лишь тогда, когда скрываешь свои чувства и желания от других. Не давай им повода думать, что ты слабый». Слыша из Адаптивного Ребенка, клиент подчиняется этому посланию, закрывая доступ внешним сигналам. При этом его лицо становится безучастным, он мало двигается и говорит ровным, неэмоциональным тоном.

Подобно Танталу он окружен бесценными дарами жизни, морями поглаживаний, но он не просит их, он сильный и выше этого. Возможно, клиенту нужна помощь, поддержка и сочувствие, но он не сделает ни шага в их направлении. Сбросив «железную маску», он начинает проявлять эмоции, просить и раздавать поглаживания, так освобождаясь от сценария «Никогда».

Теперь его девиз: «Будь открытым, спонтанным и искренним. Смелее, расскажи о своих чувствах. Будь прямым и открытым в желаниях». Для клиента очень полезны навыки умения давать-получать — просить поглаживания.

Здесь особенно полезны навыки применения гештальт-техник с отреагированием скрытых, закопсулированных эмоций.

Драйвер «Пытайся», сценарный паттерн «Всегда»

«Чтобы быть благополучным, ты должен пытаться и пытаться», — говорит Родитель клиента, и его Адаптивный Ребенок только и пытается. Он ничего в действительности не делает, не добивается, и остается в своем сценарии.

Слова человека с этим драйвером: «пытаюсь», «стараюсь», «как бы», «пробую». Тон голоса глухой или приглушенный. Выражение лица — напряженное, со складками у переносицы, глаза сужены. Он весь напрягается, так он старается все понять и не пропустить, что даже подается вперед и приставляет руку к уху. Клиенту может не нравиться его жизнь и положение дел, и он будет пытаться изменить ситуацию, опять же не делая ничего реально...

Девиз к изменению: «Делай! Смелее вперед, и ты добьешься своего!» С клиентом по шагам разрабатывается стратегия изменения. Ведется дневник, записываются сны, эмоции, которые возникают при отработке новых продуктивных паттернов поведения. Терапевт поощряет и дает поглаживания за дела и реальные действия, совершаемые клиентом на пути разрушения привычного драйверного ничегонеделания.

Драйвер «Спеши»

Драйвер «Спеши» очень необычен. С одной стороны, он задает ритм действиям, с другой — он оправдывает плохой результат. Например, «Я так спешил на встречу с Вами, что забыл бумаги, которые Вам нес». «Я не успела сделать домашнее задание, зато вовремя пришла на семинар». Например, Ирина все откладывает на последний момент. Ограниченное количество времени является для нее мощным стимулом. Она активизируется, становится подвижной, у нее повышается жизненный тонус. Она

всегда опаздывает на 30 минут, но попробуй скажи ей об этом. В этот момент она — боец в «боевой раскраске» — глаза горят, лицо красное, тело наклонено вперед, она влетает в аудиторию. Ее выигрыш — в этой энергетике. По-видимому, она ощущает себя благополучной именно в таком состоянии.

Работать с клиентами с таким драйвером сложно, так как они сами не осознают его неудобств. От этого драйвера страдают другие. Разрушение драйверного поведения

клиента в осознании им того, что у него достаточно времени, чтобы прийти вовремя. У него достаточно времени, энергии и зрелости, чтобы не спеша выйти и прийти вовремя. Терапевт поощряет у клиента дисциплинированность и ответственность.

7. ПОСЛАНИЕ РОДИТЕЛЯМ ОТ ТРУДНОГО РЕБЕНКА.

Дорогие мои родители!

- Не балуйте меня, вы меня этим портите. Я очень хорошо знаю, что необязательно давать мне все, что я требую. Я просто испытываю вас.
- Не бойтесь быть твердым со мной. Я предпочитаю именно такой подход. Это позволит мне легче определить свое место.
- Не будьте не последовательными. Это сбивает меня с толку и заставляет упорнее пытаться во всех случаях оставить последнее слово за собой.
- Не полагайтесь на применение силы в отношениях со мной. Это приручит меня к тому, что считаться нужно только с силой. Я откликнусь с большой готовностью на ваши инициативы.
- Не давайте обещаний, которых вы не способны выполнить, это может поколебать мою веру в вас.
- Не поддавайтесь на мои провокации, когда я говорю или делаю что-либо только затем, чтобы просто расстроить вас. Иначе я попытаюсь достичь еще больших "побед".
- Не расстраивайтесь слишком сильно, когда я говорю "Я вас ненавижу". На самом деле это не так. Я просто хочу, чтобы вы пожалели о том, что сделали мне.
- Не заставляйте меня ощущать младше, чем я есть на самом деле. Я отыграюсь на вас за это, став "плаксой" и "нытиком".
- Не делайте для меня и за меня то, что я в состоянии сделать для себя сам, иначе у меня войдет в привычку использовать вас в качестве прислуги.
- Не обращайтесь на мои "дурные привычки" Это меня портит.
- Не поправляйте меня в присутствии посторонних людей. Я обращаю гораздо больше внимания на ваше замечание, если вы скажите мне все спокойно с глазу на глаз.
- Не пытайтесь обсуждать мое поведение в самый разгар конфликта. По некоторым объективным причинам мой слух притупляется в это время, а мое желание действовать с вами заодно пропадает. Будет нормально, если вы примите определенные шаги позднее.
- Не пытайтесь читать мне наставления и нотации. Вы будете удивлены, узнав, как великолепно я понимаю, что такое хорошо и что такое плохо.
- Не заставляйте меня чувствовать, что мои проступки всегда непоправимы. Я должен научиться, совершив ошибку, не ощущать, что я ни на что не годен.
- Не придирайтесь ко мне и не ворчите на меня. Если вы будете это делать, я буду вынужден защищаться, притворяясь глухим.
- Не требуйте от меня объяснений, зачем я это сделал. Я иногда и сам не знаю, почему поступаю так, а не иначе.
- Не подвергайте слишком большому испытанию мою честность. Когда я запуган, я легко превращаюсь в лжеца.

- Не забывайте, что я люблю экспериментировать. Таким образом я познаю мир. Пожалуйста смиритесь с этим.
- Не защищайте меня от последствий моих ошибок. Я учусь на собственном опыте.
- Не обращайтесь слишком много внимания на мои маленькие хвори. Я могу научиться получать удовольствие от плохого самочувствия, если это привлекает ко мне так много внимания.
- Не пытайтесь от меня отделаться, когда я задаю откровенные вопросы. Если вы не будете на них отвечать, вы увидите, что я перестану задавать вам вопросы вообще и будут искать информацию где-то на стороне.
- Не отвечайте на провокационные и бессмысленные вопросы. Если будете это делать, то вскоре обнаружите, что я просто не хочу чтобы вы постоянно мной занимались.
- Никогда даже не намекайте, что вы совершенны и непогрешимы. Это дает мне ощущение тщетности попыток сравняться с вами.
- Не беспокойтесь, если мы проводим вместе слишком мало времени. Значение имеет то, как мы его проводим.
- Не забывайте, что я не могу успешно развиваться без понимания и ободрения, но похвала, когда она честно заслужена, иногда все же забывается. А нагоняй, кажется, никогда.
- Пусть мои страхи и опасения не вызывают у вас беспокойства. Иначе я буду бояться еще больше. Покажите мне, что такое мужество.
- Относитесь ко мне так же, как вы относитесь к своим друзьям. Тогда я тоже стану вашим другом. Запомните, что меня больше учит не критика, а примеры для подражания.
- И кроме того, помните, что я вас люблю; пожалуйста ответьте мне любовью.

8.ТЕСТ.

Определение «Ведущего драйвера»

Порой мы неосознанно действуем в соответствии с определенным стереотипом.

Возникает ощущение, что нами "движет" заданный стиль, что у нас нет другого выбора и иного пути для достижения цели.

Такие стили часто называют "драйверами" (от англ. – двигать, приводить в движение).

У одного человека возможно сочетание двух-трех драйверов, но чаще всего в поведении выражен один ведущий драйвер.

Осознание собственного драйвера, с присущими ему сильными и слабыми сторонами, помогает нам сопоставить свое поведение с поведением нашего оппонента и открыть для себя новые возможности для эффективного взаимодействия.

Как работать с тестом

Прочитайте вопросы или утверждения по каждому пункту и выберите ответ, который соответствует Вашему пониманию / да, до некоторой степени (сомневаюсь, не знаю), нет/

Каждый вопрос или утверждение относятся к одному из драйверов.

Утверждение	Да	До некоторой степени	Нет
1. Вы скрываете или контролируете свои чувства	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Вы неохотно обращаетесь за помощью?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Вы устанавливаете для себя высокие стандарты, а затем критикуете себя за несоответствие им?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Делаете ли Вы что-либо (особенно для других), что Вы в действительности не хотите делать?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Есть ли у Вас тенденция делать много дел одновременно?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. Вы терпеть не можете «сдаваться» или «отступить», всегда надеясь что «уж сейчас-то это сработает»?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Для Вас важно быть ПРАВЫМ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Для Вас важно производить хорошее впечатление, нравиться?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9. Есть ли у Вас тенденция начинать что-либо и не заканчивать?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10. Устанавливаете ли Вы себе нереальные временные рамки?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11. Вас довольно легко убедить или уговорить?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12. Вам не нравится отличаться, быть не таким, как все?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13. Склонны ли Вы ставить себя в зависимое положение?		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14. Испытываете ли Вы дискомфорт (например, досаду или раздражение) в случае небольшого беспорядка или несоответствия, такого как пятно на одежде или обоях, или инструмент не на месте, или сбивчивый доклад?		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15. Могли бы Вы описать себя как быстрого и нетерпеливого в общении с другими?		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
16. Вы ненавидите, когда Вас прерывают?		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
17. Вы склонны сравнивать себя (или свои поступки, качества) с другими людьми и чувствовать ниже или выше соответственно?		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
18. Случается ли, что что Вы топчетесь на месте с нерешаемой проблемой, испытывая чувство, что Вы застряли, но не можете при этом выкинуть ее из головы?		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
19. Есть ли у Вас тенденция не замечать, насколько усталым, голодным или больным Вы себя чувствуете, но вместо этого		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- «держаться»?
20. Вы склонны говорить одновременно с другими, или заканчивать их фразу за них?
21. Вам нравится объяснять все подробно и точно?
22. Вы предпочитаете приняться за работу («делать дело»), а не обсуждать её?
23. Вам нравится делать все по-своему?
24. Вам не нравятся конфликты?
25. Есть ли у вас склонность быть мятежником или одним из эксцентричных людей в группе?
-

КЛЮЧ К ТЕСТУ.

Отвечив на все вопросы, надо подсчитать баллы, за ответ:

ДА – 1 балла

Очевидно – 0,5 балл

НЕТ – 0 балл

Теперь, суммируйте баллы в соответствии с вопросами, которые соответствуют данному драйверу и напишите итоговую сумму по драйверам.

Ваши результаты:

Будь совершенным: 3, 7, 14, 16, 21

Радуй других: 4, 8, 11, 12, 24

Спеши: 5, 10, 15, 20, 22

Будь сильным: 1, 2, 13, 19, 23

Пытайся, старайся: 6, 9, 17, 18, 25

При подсчете:

Если Вы набрали в сумме до 3 баллов (1,2), значит данный драйвер Вас не касается, Вы гармоничны и принимаете мир здраво и реально, Вы успешны и позитивны в этой области

3 балла и выше – сильное драйверное поведение, нужно иметь в виду, надо учиться останавливаться, нет совершенства в действиях, драйвер усиленно выражен и с этим нужно работать, прорабатывая свои установки детства и не только родительские, но и социума (школа, институт, соседи, взрослые вообще)
Но – и мой ресурс, если признаешь и работаешь

Преимущества осознания своего рабочего стиля по драйверам

Как можно использовать знание своего рабочего стиля?

Прежде всего, следует сознательно взять на вооружение сильные стороны предпочитаемого вами рабочего стиля, не принимая во внимание его слабые стороны. *Знание слабых сторон вашего рабочего стиля позволит понять, как вы*

организуете свое рабочее время. Вы можете соответствующим образом скорректировать планирование рабочего дня и свое поведение.

Если для вас характерен *рабочий стиль "Спешу"*, вам стоит планировать достаточное количество времени на выполнение задания, особенно на стадию подготовки, которую вы особенно склонны укорачивать. Иногда нужно сознательно замедлять работу, особенно когда необходимо, чтобы другие люди успевали "переварить" информацию. Надо научиться выслушивать собеседника, не перебивая его, а иногда и переспрашивать, чтобы убедиться, что вы правильно поняли его. Также важно научиться спрашивать людей об их потребностях, а не строить свои собственные предположения на этот счет.

Если вы "перфекционист" (*рабочий стиль "Будь совершенным"*), вам необходимо чаще расслабляться и принимать то, что и вы сами несовершенны. Ошибки – это важная часть процесса обучения. "Опыт – сын ошибок трудных". Вы должны понимать, что важно соблюдать сроки выполнения работы и видеть конечную цель.

Если вы привыкли постоянно "радовать" окружающих (*рабочий стиль "Радуй других"*), то не позволяйте загружать себя ненужными запросами и несущественными просьбами, вы должны учиться твердо сказать "нет" – часто, для того чтобы сохранить разумные границы, нужен лишь твердый отказ, произнесенный в вежливой форме.

Если вы все время "стараетесь и пытаетесь" что-либо сделать (*рабочий стиль "Старайся"*), то вам нужно контролировать свое чувство скуки на этапах завершения проекта. Иногда вам просто необходимо преодолеть себя и продолжить работу, несмотря на угасающий интерес к данному занятию.

Если вы привыкли "всегда быть сильным" (*рабочий стиль "Будь сильным"*), то, пожалуй, это рабочий стиль, который наиболее сложно определить в себе. Ваши возможные слабости могут быть хорошо скрыты. Перед тем как браться за выполнение какой-либо задачи, следует хорошо проанализировать возможные требования и оценить наличие соответствующих ресурсов. Вы также должны признать то, что нет ничего плохого в том, чтобы обратиться за помощью к другим.

Раздел 3 – Про самооценку

1. Как формируется восприятие себя.

Самовосприятие играет большую роль в жизни каждого, поэтому его не стоит упускать из вида. Базовые знания об этом не повредят никому, а, скорее всего, даже пойдут на пользу.

Они помогут выделить проблемные моменты и, по возможности, скорректировать. В статье говорится о понятии самооценки, ее формировании, возможности изменения, выделяемых видах и уровнях.

Что такое самооценка
Самооценка — это уровень принятия себя, умение критически анализировать собственные возможности. Она неразрывно связана с любовью к себе.

Человек с кучей комплексов не сможет испытывать это чувство, пока не избавится от них.

Самооценка влияет на то, насколько индивиду легко дается общаться с другими, выполнять поставленные цели, развиваться.

Те, у кого она занижена, испытывают во всех сферах серьезные трудности. Проблема заниженной самооценки в том, что ее обладатели отказываются меняться.

Зачастую они уверены, что такое отношение к себе сохраняется на всю жизнь. Это ошибочное мнение, ведь на самовосприятие влияет множество факторов; оно не может быть одинаковым на протяжении жизни.

Как формируется самооценка

Ее основы закладываются еще в детстве. После младенческого возраста ребенок начинает осознавать суть сравнений, в его системе понятий появляется самооценка.

Родителям стоит быть осторожнее с высказываниями в адрес сына или дочери. Фразы вроде «Алина учится лучше по всем предметам» или «а вот Дима к своим четырнадцати уже второй язык учит» не мотивируют детей.

Скорее подобные выражения заставляют их ненавидеть и Алину, и Диму, а иногда и родителей, которые наносят удар по самооценке.

Ребенок/подросток не должен думать, что ему нужно заслуживать любовь близких или пытаться перегнать ровесников в надуманной гонке.

Ему необходимы в первую очередь поддержка и вера. Напротив, захваливание тоже не приводит к формированию адекватной оценки.

Взрослые, внушающие ребенку, что он самый талантливый, а остальные ему в подметки не годятся, оказывают медвежью услугу.

Воспитанные на похвале, даже вышедшие из пубертатного периода, не способны к самокритике.

Это мешает им развиваться, искоренять собственные недостатки. Некоторые из тех, кто в свое время получил «передозировку» комплиментов и лести, в зрелом возрасте становятся забытыми, нелюдимыми.

Такая модель поведения – результат сочетания родительских действий и суровой реальности.

Понимание того, что в собственной уникальности он не уникален, приводит человека к депрессии и другим психическим расстройствам.

Кроме этого, на самооценку влияет и ряд других факторов, среди которых окружение (одноклассники, однокурсники, коллеги по работе, родственники), материальное положение, образование.

Многие комплексы родом еще из школы. Жертвы травли долго справляются со страхами, до конца жизни подвержены фобиям. Сильно бьет по самооценке сравнение собственного материального положения с доходами более успешных. Но оценка себя не статична; она меняется в течение жизни, уровень зависит в том числе от усилий ее обладателя.

Виды самооценки

Существует три основных вида. Их названия используются не только в психологии, но и в быту.

Нередко можно услышать фразы вроде «у него неадекватная самооценка». Классификация помогает разобраться в том, как личности оценивают себя, насколько их мнение приближено к объективности.

Адекватная самооценка – вид, характерный, к сожалению, для меньшинства людей. Его обладатели умеют здраво относиться к своим способностям, не отрицают недостатки, стараясь от них избавляться.

Кроме этого, акцент делается на сильные стороны, которые активно развиваются. Немногие способны к адекватной самокритике.

Зачастую можно наблюдать две крайности – или перебор с самобичеванием, или завышенное самомнение.

Радикальные качества – это признаки второго вида самооценки, которую принято называть искаженной (неадекватной).

Ее образование – практически всегда результат комплексов, явных или скрытых. Часто за завышенной самооценкой кроется неуверенность, попытки казаться лучше в глазах остальных.

Заниженная отличается тем, что ее обладатель напрямую транслирует собственные комплексы – говорит о них окружающим, ведет себя соответствующе (скованность, зажатость, трудности в общении).

Существует еще один вид, присущий большинству – смешанная.

Под ней подразумевается, что в отдельные моменты жизни человек по-разному относится к себе.

Он способен адекватно оценивать действия/поступки, уделять время излишней самокритике, при этом иногда переоценивать собственные умения.

Увы, у большинства не получается соблюдать баланс, а подобные «колебания» чреваты проблемами с психикой.

Уровни самооценки

Основных уровней, как и видов, выделяется три. Они демонстрируют степень любви к себе, умение видеть как положительные, так и отрицательные черты, близость к балансу.

Уровни связаны с видами, но все же различия есть, о чем дальше пойдет речь.

Низкая

Первый, самый нелюбимый всеми.

От низкой самооценки пытаются избавиться всеми доступными способами.

Существуют тысячи методик, рассказывающих, как бороться с комплексами, и некоторые из них действенны.

Уровень относится к искаженному восприятию; для него характерны неумение себя хвалить, занижение достоинств, высокий уровень тревожности, постоянные сравнения с другими, более успешными.

Тех, у кого проблемы с самолюбием, легко обидеть – достаточно просто над ними пошутить либо намекнуть на недостаток во внешности/знаниях.

Низкая самооценка создает массу неудобств.

С ней действительно стоит бороться.

И еще.

Заниженная самооценка

Люди с заниженной самооценкой преуменьшают свою значимость и способности. Собственные достижения они объясняют волей случая, помощью другого человека, удачей, и лишь в последнюю очередь – своими усилиями. Если человек не просто так говорит, а свято в это верит – это не скромность, а признак низкой самооценки. На комплименты в свой адрес такие люди реагируют недоверием или даже агрессивным неприятием.

Человек с низкой самооценкой всегда сомневается в себе, поэтому также имеет проблемы с самореализацией. Он выбирает только те цели, которых заведомо легко достигнет. Но часто это значительно ниже его реальных возможностей. Неудивительно, что его успехи в учебе, личной жизни и карьере весьма посредственны, но он склонен объяснять это внешними обстоятельствами.

Нормальная

Один из показателей того, что у человека нет серьезных проблем с психическим здоровьем.

Он умеет прислушиваться к внутреннему голосу, анализирует собственные промахи, способен отпускать шутки в свой адрес.

При этом такая личность не допустит, чтобы ее оскорбляли, заставляли делать бесполезную утомительную работу, игнорировали права. К этому уровню стоит стремиться, ведь он признан оптимальным.

Высокая

Третий уровень присущий тем, кто акцентирует внимание на своих сильных качествах, упуская из виду недостатки.

Она не менее опасна, чем низкая.

Этот тип самовосприятия не относится к адекватному.

Обладатели высокой самооценки легко игнорируют конструктивную критику.

Им тяжело дается выход из зоны комфорта, они противятся этому всеми силами.

Закостенелость убеждений, неприятие других – это большая проблема.

Ее опасность заключается еще и в сложности распознавания.

Считается, что яро отстаивающий свою позицию – сильный, уверенный, надежный.

Но есть и обратная сторона медали: непоколебимые убеждения тормозят развитие, не дают возможности узнавать, пробовать что-то новое.

И еще.

Завышенная самооценка

Человек с таким типом восприятия своей личности склонен преувеличивать собственные достоинства и успехи. Иногда это сопровождается свойством преуменьшать способности других. Такой человек обычно считает свои успехи исключительно собственной заслугой, а роль внешних факторов недооценивает.

А вот в неудачах винит обстоятельства или других людей, но только не себя. Он болезненно реагирует на критику и готов агрессивно отстаивать свои позиции.

Основное стремление людей с преувеличенной оценкой собственного "Я" – любой ценой уберечься от неудачи и доказать собственную правоту во всем. Но часто такое поведение является реакцией на базовое чувство неполноценности.

Результат слишком высокой самооценки – трудности в общении с окружающими и проблемы с самореализацией. Что касается первого, мало кому захочется общаться с личностью, которая не считается с интересами других или позволяет себе

разговаривать высокомерно. А проблемы с самореализацией могут возникнуть по двум причинам.

С одной стороны, переоценивающие себя люди избегают целей, в способности достигнуть которые не уверены на все 100%, боясь оказаться не на высоте. В результате они лишают себя многих шансов в жизни.

С другой, необоснованная самоуверенность часто заставляет их ставить перед собой недостижимые задачи. Анализировать неудачи не получается, и в итоге они бесполезно тратят время и энергию.

Если вы замечаете, что люди холодно к вам относятся, а недоброжелателей у вас больше, чем друзей, наблюдайте за своей манерой общения. Возможно, проблема в вашей завышенной самооценке. Учитесь относиться к людям с уважением, избегайте пренебрежительных фраз по отношению к другим, прислушайтесь к их потребностям и попробуйте сделать для другого человека что-нибудь приятное. Скорее всего, от враждебного настроения окружающих к вашей персоне ничего не останется.

По итогу — самооценка напрямую зависит от условий проживания, воспитания и окружения. Однако неблагоприятные факторы – еще не повод ставить на себе крест.

При большом желании отношение к себе успешно поддается корректировке, и есть немало примеров, когда забытые, нерешительные мужчины и женщины превращались в раскрепощенных, сильных личностей.

Все начинается с осознания проблем, стремления поменяться к лучшему и, естественно, усилий

2. Страхи и особенности в формировании заниженной самооценки

Самооценка – как я себя оцениваю в разных аспектах своей жизни (внешность, интеллект, харизма, социальный статус)

Как происходит разбалансировка личности

Например – красивый, с высшим образованием менеджера, а работает охранником.

Почему?

Потому-что – в глубине он имеет установки – я не достоин лучшего (большого)

- Мне и так хватает

- не достоин денег, любви

Появляются страхи

- нежеланный ребенок – ненужный – мешающий – раздражающий

-страх ответственности

- страх несправедливого отношения (особо видно – М и Ж на работе и в обществе)

- тревожность в отношениях с другими

- Потерять любовь

- страх быть опозоренным

- неудачи

-несоответствия нормам общества

-быть плохим

-быть некрасивым, несовершенным

- показаться слабым

- Отсюда – страх перед силой, агрессией, превосходящей силы, «взрослого»
- страх перед судьбой
 - перед выбором – вдруг не то (профессия, замужество,)
 - страх перед свободой /несвободой
 - зависимости/независимости от других, еды, табака...
 - страх новостей о новых технологиях – несоответствие новым знаниям
 - страх нищеты – раз не могу
 - неуверенность в безопасности своей жизни и жизни других - любимых

Страхи девочек –

Критики

Остаться незамеченной

Что скажут другие

Измена/ я не смогу выйти замуж

Перед будущим – старость, полнота, потерять красоту-статус, бедность

Потерять статус в обществе

Идеальная жена должна

Страхи мальчиков

Быть несостоятельным в будущем

Стать посмешищем

Потерять авторитет

Быть в подчинении (мама, жена, другие)

Стать объектом манипуляции

Показать свою слабость – не показывать чувства

Быть неудачником в разных отношениях – работа, секс, родитель

Идеальный муж ...

Все послания наших предков – особенно бабушек и дедушек – это их страхи несовершенства и они идеализируют свои нереализованные мечты «счастливой жизни»

А дальше «маски» страхов (защита)

Стыд – страх быть отвергнутым

Чувство вины- страх быть ненужным, страх потеряться, быть забытым

Ложь – болезненное стремление к самоутверждению (хотеть быть хорошим)

Обида – страх неудовлетворенности в жизни, контроль, неизвестность...

Злость – страх бессилия что-либо изменить сию минуту

Гнев - страх боли за себя, свое поведение, потеря статуса ...

Ревность - потеря контроля над ситуацией или человеком

Ненависть – страх отсутствия любви

Зависть - страх быть недостойным, унижения

Презрение - страх потери уважения, признания обществом

Почему все это происходит с нами на разных этапах жизни

ВСЕ НАЧИНАЕТСЯ С УСТАНОВОК РОДИТЕЛЕЙ

- когда ты родился, мне пришлось бросить ...
- мы хотели мальчика, а родилась ты ...
- глаза б мои тебя не видели
- он у нас хороший – сидит в своей комнате, играет, нам не мешает
- Маленькие детки – такие хорошие
- не торопись взрослеть – успеешь
- помолчи, мал еще
- что значит – не хочешь. НАДО
- нельзя быть таким веселым /смеяться/...
- как тебе не стыдно
- не делай – это не правильно
- тебя не спрашивают
- думаешь – самый умный?
- мне нравится, когда он во всем соглашается – хороший ребенок
- ты откуда такой умный /сильный, честный, веселый/ взялся?
- ты не такой, как все
- у тебя все равно не получится
- не лезь /не делай – не получится/
- не трогай – ломаешь
- не женская /мужская/ это работа
- ты должен быть только первым
- не позорь наш род
- мы не должны за тебя краснеть
- ты – наша гордость – постарайся быть лучшим
- ты не можешь проиграть – это ужас, это позор ...

И еще – ошибки родителей в воспитании ребенка, которые приводят в заниженной самооценке:

- 1) Сравнение с другими детьми – тот ребенок..., а ты...
- 2) Хвалили других детей
- 3) Обесценивали деятельность ребенка (не то, не так, уйди не мешай...)
- 4) Гиперопека – все для малыша, оберегаем
- 5) гипоопека – игнорирование, не принимаем
- 6) большое количество запретов от родителей
- 7) травля ребенка – рассматривается как постоянное упрек за детские погрешности (проблемный ребенок – все наоборот делает, неудачник, одни проблемы)
- 8) агрессия или давление превосходящей силы (отец бьет и унижает, старшие ребята...)
- 9) конфликты между родителями
- 10) детские психотравмы

Ребенок всё равно усвоит для себя, что он плохой, что он не соответствует ожиданиям самых родных людей, и рано или поздно это эволюционирует до комплекса вины и проблем с адекватной самооценкой.

родителям = лучше взять и показать, научить.

Бывает так, что и у самих родителей имеются серьезные проблемы с самооценкой.

В таком случае им очень хорошо надо поработать над собой, полюбить себя, чтобы поднять самооценку

дети на подсознательном уровне копируют модель поведения своих родителей, соответственно,

Кроме того, и во взрослом сознательном возрасте иногда могут произойти события, которые так или иначе повлияют на падение самооценки до нулевой отметки.

Как правило, такие события сопровождаются глубоким эмоциональным воздействием на психику личности. - может выступить стресс в результате потери близких, увольнения с работы, неожиданное расставание с дорогим человеком, любая большая неудача, повлекшая за собой депрессию.

Что будет дальше?...

А дальше будет БОРЬБА

Разрушающие качества от заниженной самооценки

- набор убеждение о себе и противопоставление с другими, доказать всем
- достижения есть, но много критики – я ничто – например декретные женщины, т.е. игнорирование своих возможностей (а значит и денег, карьеры, новых знакомств)
- унижение других, оскорбление других (особо при положении)
- сарказм, злые шутки

Конструктивные качества заниженной самооценки

- гиперкомпенсация – маленького роста – большой начальник (комплекс Наполеона)
 - низкий, но богатый
- комплекс неполноценности (я серая мышка, но всем докажу-что звезда –М.Манро
- доказывает всем – что может все

нарциссизм, или зависимость от собственной внешности.

Самовлюблённость, завышенная самооценка и убеждение в том, что свой внешний вид абсолютно безупречен — не просто расстройство психики, но и личностная черта, искоренить которую чрезвычайно сложно.

Конечно, стремление хорошо выглядеть и найти свой идеальный образ с помощью правильно подобранной причёски и одежды — это не нарциссизм, а нормальное поведение. А при психологической зависимости от внешности собственное отражение в зеркале затмевает всё и вся, человек любуется собой и никак не может налюбоваться. Кроме того, он ставит себя выше других людей и требует постоянного подтверждения этому. Цель жизни такого человека — постоянно вызывать восхищение у окружающих.

Причины развития нарциссизма

Спровоцировать развитие нарциссизма могут самые разнообразные факторы, но чаще всего причина состоит в особенностях характера человека, его окружения и

жизненных обстоятельствах. Обычно предпосылки к появлению зависимости берут истоки из детства и неправильного родительского воспитания. Психологи выделяют следующие причины превращения людей в нарциссов:

- Воплощение родителями в ребёнке своих нереализованных амбиций и фантазий — загрузка кружками, дополнительными занятиями, требование самых высоких успехов в учёбе, покупка самой дорогой одежды для ребёнка.
- Постоянные похвалы в детстве, необоснованное баловство и вседозволенность, стремление родителей сделать из своего чада «центр вселенной».
- Застенчивость в детском возрасте, навязчивые попытки обратить на себя внимание самых близких людей.
- Влияние СМИ на сознание уже во взрослом возрасте. Не секрет, что в современном мире большое значение придаётся внешности, и человек, неуверенный в своих личностных и профессиональных качествах, начинает совершенствовать свой облик, а после заикливается на нем. Однако, вряд ли нарциссизм может возникнуть у самодостаточной личности: такому влиянию подвержены обычно морально не зрелые люди.

Признаки нарциссизма

Заподозрить то, что человек зависим от своей внешности, можно по его поведению и манере общения: нарцисс смотрит на всех «сверху вниз», зачастую разговаривает надменно и даже при ходьбе ставит носки подчёркнуто во внешние стороны. Но точные признаки, по которым можно диагностировать нарциссизм, выглядят следующим образом:

- стремление выглядеть подчёркнуто лучше других в любых ситуациях;
- убеждённость в своей компетентности по любому вопросу и постоянное перебивание собеседника в разговоре;
- тенденция к обесцениванию чужих достижений ради возвеличивания своих;
- навязчивое желание похвалы за выполнение повседневных обязанностей;
- ожидание частых комплиментов от окружающих;
- проведение у зеркала по часу-два в день;
- крайне негативная реакция на любую критику, в том числе конструктивную;
- частое высмеивание других людей из-за боязни самому быть осмеянным;
- неадекватное восприятие реальности, уход в выдуманный мир, где все восхищаются нарциссом;
- крайняя заикленность на себе и ведение монологов преимущественно от первого лица.

Нарциссу практически невозможно наладить нормальные отношения с другими людьми. Он сознательно унижает всех и при этом требует, чтобы его хвалили за любые заслуги, даже мнимые. Комплименты и похвала для нарцисса — всё равно что наркотик для наркомана, без одобрения со стороны в течение некоторого времени зависимому от своей внешности становится крайне не комфортно, возникают страхи и подсознательные комплексы. Нарциссизм опасен тем, что при неблагоприятных стечениях обстоятельств зачастую приводит к тяжёлым психическим расстройствам, вплоть до глубокой депрессии и суицидальных мыслей.

Лечение нарциссизма

Вылечить нарциссизм как таковой практически нереально, потому что это не просто зависимость, но и особенность личности, пусть и негативная. Однако, устранить неврозы, присущие нарциссизму и уменьшить симптомы зависимости возможно, если сам человек готов осознать свою болезнь и пройти курс лечения.

Самое оптимальное, с чего стоит начинать терапию — это признание нарциссом собственных реальных недостатков и мнимых преимуществ. Зависимому следует понять, что он ничем не лучше большинства людей и не какой-то особенный. Будет полезно выписать свои положительные и отрицательные качества в разные колонки и проанализировать их.

Самый большой страх нарцисса — критика, и чтобы вылечиться, нужно столкнуться с ней намеренно. Хорошо помогает такое упражнение: близкий друг или родственник нарцисса должен вспомнить самые негативные его качества и недостатки (во внешности и манере одеваться в том числе) и говорить о них зависимому в лицо в течение 10 минут. При этом нарцисс должен спокойно выслушивать и не срываться. Поначалу будет очень сложно, но при регулярном выполнении этого упражнения больной станет намного ближе к реальности и поймёт, что ничего в нём особо выдающегося нет.

Если действия по самостоятельному избавлению от нарциссизма не приносят эффекта, то поможет регулярное посещение психолога или психотерапевта.

Продолжительность сеансов сугубо индивидуальна — до тех пор, пока по субъективной оценке больного не настанет существенное улучшение.

Дополнительно могут назначаться антидепрессанты и некоторые психокорректирующие препараты.

2. Для женщин есть особые способы поверить в себя.

Лайфхакер собрал пять советов, которые на многое раскроют глаза и помогут улучшить мнение о себе любимой.

1. Перестаньте думать о себе как о «всего лишь женщине»

Социум внушает нам мысль, будто женщины непоследовательны, не могут найти себя, а потому на работе многие чувствуют себя самозванками, претендующими на чужое место добытчика. Дома же женщины страдают от того, что из-за занятости не могут посвятить достаточное время «истинно женским» делам: созданию уюта, заботе о детях и так далее.

Эта путаница в социальных ролях, невозможность разорваться между диаметрально противоположными статусами «целеустремлённой амазонки» для коллег и бизнес-партнёров и «ласковой домашней кошечки» для мужа и детей приводят к тому, что женщина теряет уверенность в себе, начинает сомневаться в собственных силах. На первый взгляд, всё так. Действительно, у женщины есть немало поводов для сомнений. Но важный нюанс заключается в том, что у мужчин подобных поводов не меньше.

Нет никаких доказательств, что женщины страдают низкой самооценкой чаще, чем мужчины.

В своей колонке в популярном издании Psychology Today профессор психологии Йельского университета Сьюзан Нолен-Хоксема (Susan Nolen-Hoeksema), автор

книги «Власть женщин», приводит данные исследования, охватившего около 100 тысяч человек. Оно наглядно доказало: самооценка девушек не ниже, чем у молодых людей. Хотя девушки более озабочены своей внешностью, чем юноши, нет никаких различий между степенью их самоуважения. Более того: девушки демонстрируют более высокую самооценку в том, что касается морально-этических вопросов и контроля над своим поведением.

В том, что некоторые женщины всё-таки считают себя не способными соперничать с мужчинами и не заслуживающими чего-то большего, профессор Нолен-Хоксема винит общественные стереотипы. Да-да, те самые, о «слабом» поле. Данные представления, если женщина примеряет их на себя, способны стать чем-то вроде самоисполняющегося пророчества. Если верить, что вы слабы, а все жизненные сложности вызваны не комплексом объективных причин, а только вашей слабостью и никчёмностью, то самооценка действительно может пошатнуться.

Вывод тут простой: перестаньте верить в то, что делает вас слабее. Вы прежде всего личность, которая имеет право претендовать на успех ровно так же, как и все остальные.

2. Ближе познакомьтесь с тем, что разрушает вашу самооценку

Факторы-разрушители есть у всех. У мужчин это, например, маленький рост. Или маленький член. Или неспособность дать сдачи. Или неумение быстро подобрать нужные слова. Если вам кажется, что это не опускает их по иерархической лестнице в их собственных глазах, — это вам только кажется.

У женщин факторы свои. Вот три наиболее распространённых.

1 - Излишняя эмоциональность

Переживания — особенно перед неким важным событием — свойственны обоим полам. Но если мужчины, как правило, умеют переключаться, то женские нервы зачастую выходят из-под контроля. Это особенность женской психики. И это тот самый случай, когда «предупреждён — значит вооружён».

Примите как данность, что перед значимым для вас событием вас тянет понакручивать себя, попереживать, причём зачастую на пустом месте. «В пыльном помещении я чихаю, во время тренировок потею, а перед важной встречей волнуюсь, это нормально, и на это можно просто не обращать внимания», — пример действующей мантры.

2 - Внешний вид

Этот фактор тоже из разряда данностей: женщин собственная внешность тревожит гораздо больше, чем мужчин. В причины того, почему дамы стыдятся своего лица или тела, углубляться не будем. Отметим лишь, что с этим фактором вполне можно бороться. Причём методы борьбы есть на любой вкус.

Можно, например, эффективно повысить собственную привлекательность, занимаясь спортом. Или, положим, проникнуться концепцией бодипозитива — научиться принимать и любить себя такой, какая вы есть. Или банально: обратиться к стилисту, пересмотреть гардероб, записаться в парикмахерскую и к косметологу и выйти из всех этих салонов девушкой своей мечты.

3 - Излишняя склонность к самоанализу и анализу поступков других людей

«Да, он сказал это, но, наверное, имел в виду совсем другое!», «Она пригласила нас на ужин, с чего бы? Наверное, хочет о чём-то попросить», «Я не уверена, хорошее ли это предложение... А вдруг завтра у меня появятся другие интересы?» — каждая женщина замечала за собой подобные размышления.

В целом в них нет ничего плохого. Напротив, они говорят о развитом эмоциональном интеллекте — высокой чувствительности к потребностям своим и окружающих, эмпатии, умении ориентироваться в социальных связях между людьми. Но есть важный нюанс: неконтролируемый эмоциональный интеллект может превратиться в страсть к чрезмерному анализу и рефлексии, что в итоге существенно усложнит вам жизнь. К счастью, он вполне поддаётся тренировке.

3. Используйте популярные методы для повышения самооценки

Представители обоих полов могут эффективно использовать универсальные рекомендации по развитию любви к себе.

Помимо них, можно сконцентрироваться ещё и на способах, учитывающих физические и психологические особенности именно женщин.

Найдите комфортный способ казаться выше

«Смотреть свысока» — это не просто расхожая фраза о снобизме. Это один из принципов, на которых работают социальные отношения: высокий рост мы подсознательно воспринимаем как один из признаков лидера.

Подсознательное восприятие формирует реальность, и если вы чувствуете себя физически выше окружающих, заодно повышается и ваша самооценка.

Женщина относительно просто может почувствовать себя «величественнее», если наденет обувь на высоких каблуках или платформе или хотя бы поднимет повыше сиденье офисного кресла, чтобы во время переговоров возвышаться над визави.

Следите за осанкой

Прямая спина оказывает мощное влияние на поведение и самовосприятие. Причина во многом физиологична: приподнятый подбородок и расправленные плечи вызывают выброс тестостерона — «мужественного» гормона, который придаёт напористости и уверенности в себе. Кроме того, гордая осанка снижает уровень стресса и уменьшает тревожность.

Жестикулируйте

Уверенность нередко связана с тем, как много места мы занимаем в пространстве. Вспомните живую природу: большие доминирующие звери двигаются размашисто и вальяжно. А вот те, на кого охотятся, напротив, стараются быть как можно меньше и незаметнее. Жестикуляция во время разговора помогает расширить то место в пространстве, которое вы занимаете. В результате вы почувствуете большую свободу и уверенность в себе.

Если вы не привыкли жестикулировать, стоит потренироваться перед зеркалом, чтобы найти именно те движения, которые будут выглядеть максимально естественно.

Не скрещивайте руки на груди

Эта закрытая поза тоже способ казаться маленьким и незаметным, поэтому закрывшийся руками от мира человек воспринимается окружающими как слабый. Да и сам он начинает чувствовать себя таковым.

Если во время разговора вы не знаете, куда деть руки, уприте их в бока: положите ладони на талию, согнув локти. Это открытая поза, от которой веет уверенностью.

Не бойтесь смеяться над своими промахами

Неуверенные в себе люди склонны оправдываться или скрывать ошибки. Уверенные умеют принимать ответственность за свои решения — как хорошие, так и плохие. Сказать «Да, здесь я ошибся, в следующий раз надо будет поступить иначе» на самом деле гораздо проще, чем кажется. И это маркер, по которому окружающие определяют психологически сильного человека.

Задавайте себе вопрос «И что?»

Нередко мы боимся каких-то вещей, которые на самом деле не имеют значимых последствий. Чтобы отрезвить себя в такие моменты, полезно задаваться вопросом «И что?». Например:

- «Я хочу озвучить это, но вдруг другие люди меня не поддержат?» — и что?
- «Я хотела бы пойти на это мероприятие, но я там почти никого не знаю...» — и что?
- «Я могу забыть, что говорить дальше во время презентации» — и что?

Этот простейший экспресс-самоанализ позволяет понять: даже при наиболее негативном сценарии развития событий ничего страшного с вами не случится. А значит, можно смело действовать.

Найдите объект для подражания

Среди окружающих вас людей наверняка найдутся те, кто демонстрирует уверенное поведение и высокую самооценку. Присмотритесь к ним. Попробуйте действовать как они. Это один из вариантов перенять успешные жизненные принципы и «скопировать» желаемый уровень уверенности.

4. Делайте то, что нравится

Занятия любимым делом — один из наиболее эффективных способов поднять самооценку. Самое сложное здесь — найти хобби, которое вам действительно по душе.

5. Будьте активны

Есть весьма популярная версия, что низкая самооценка — это своеобразная форма пассивной агрессии. Кто-то говорит: «Я не хочу!», «Я не буду!» А кому-то боязно озвучить вслух свой отказ, и тогда звучит: «Я не смогу, я всего лишь маленький и слабый». Не верить в себя — это зачастую лишь способ оправдаться за собственную бездеятельность, возложить ответственность на других. Но этот способ губителен.

Низкая самооценка лечится только действием. Действие (пусть даже через страх) → успех (пусть даже после одной-двух не самых успешных попыток) → возросшая уверенность в себе и своих силах.

Это и есть наиболее эффективное лекарство от нелюбви к себе.

3. Техники работы с самооценкой.

Я предлагаю множество различных техник для работы с самооценкой. Читайте. Выбирайте те техники, которые Вам приемлемы и подходят. Ведь мы все индивидуальны!

ДВЕНАДЦАТЬ СЕКРЕТОВ НОРМАЛЬНОЙ САМООЦЕНКИ

Что делать, если самооценка упала ниже плинтуса или подскочила до небес. Проведя значительное количество времени в эмоционально нездоровой обстановке любого рода, легко утратить ощущение собственной ценности. Если вы жаждали любви и так и не получили ее, не исключено, что вы стали слишком требовательны к себе. Возможно, вы тратите слишком много сил на попытки добиться расположения окружающих.

Впрочем, те, кто получал слишком много, могут впасть в зависимость от других людей, которые наполняли бы их жизнь и поднимали бы им настроение. Такой человек злится, когда выясняется, что он не пуп Земли.

1. РАБОТАЙТЕ С ВНУТРЕННИМ ДИАЛОГОМ

Нужно менять внутренний диалог, если в нем присутствует мысль, будто вы недостаточно хороши или вам нужно отстаивать собственную ценность.

Полагая, будто за ваши достоинства вам кто-то должен, вы будете страдать от неудовлетворенных и нереалистичных ожиданий, в результате которых станете озлобленным, требовательным и будете неизменно ощущать пустоту внутри.

Постарайтесь стать достаточно хорошим для самого себя.

2. ИЩИТЕ БАЛАНС

Если вы ставите себя на второе место и не обеспечиваете собственных важных потребностей, стоит начать в первую очередь видеть то, что необходимо вам, а уже потом удовлетворять чужие нужды. Ставя на первое место себя, вы получите то чувство значимости, которого так отчаянно добивались от других.

С другой стороны, если вы ждете, что окружающие будут готовы для вас на все, то никогда не научитесь видеть других перед собой, и, таким образом, не сможете развить способность к эмпатии, без которой невозможно поддерживать здоровую связь.

Ищите баланс между тем, что вам требуется сделать для себя, и тем, чего можно реалистично ожидать от других.

3. ЗНАЙТЕ СЕБЕ ЦЕНУ

Если ваше ощущение собственной ценности основано на том, чтобы ублажать окружающих, это приведет к внутреннему опустошению. Вашу ценность определяет то, какое обращение с собой вы принимаете или какого обращения ожидаете, а не то, сколько себя вы отдаете.

С другой стороны, ожидая от других, что они будут постоянно нахваливать вас, вы не сможете развить чувство собственного достоинства. Вы будете оценивать себя по тому, какое значение вам придают другие, и тогда ваше самоощущение окажется поверхностным.

Чтобы узнать себе цену, возьмите ответственность за свою жизнь и посмотрите, каково это — чувствовать собственную силу.

4. ТВОРИТЕ СВОЕ СЧАСТЬЕ

Счастье — не то, что нам дано изначально, а творческий процесс. Если ощущение счастья не рождается внутри, вы естественным образом начнете искать его снаружи. Это ведет к эмоциональной зависимости.

Верьте, что вы заслуживаете любви и счастья. Ищите способы порадовать себя, создать хорошее настроение и наслаждаться собой. Так вы привлечете людей, которые будут любить вас с той же силой, с которой вы любите себя сами.

5. ГОРДИТЕСЬ

Делайте вещи, которыми будете гордиться. Заботьтесь о внешности, опрятно одевайтесь, будьте милы, спокойны, соблюдайте границы, достигайте всего, на что способны, будьте чистоплотны и добры.

Держитесь уверенно. В вас столько хорошего, что бы вам ни говорили. Поверьте в себя, в то, кто вы есть, и гордитесь этим. Не сравнивайте себя с другими, ведь вы неповторимы, как узор снежинки.

6. ТРЕНИРУЙТЕСЬ

Физическая нагрузка хороша во всех отношениях. Для начала, еще не придумали лучшего успокаивающего и лучшего антидепрессанта. Тренировки способствуют хорошему настроению, а также тому, чтобы вы были довольны своим физическим состоянием. Ничто так быстро не портит самооценку, как неудовлетворенность своим внешним видом.

Делайте упражнения минимум три раза в неделю, а еще проводите на улице как можно больше времени. Выходя из дома, вы выдергиваете себя из рутины и вспоминаете, как прекрасна наша планета, как прекрасна жизнь, сколько есть всего, за что нужно быть благодарным.

Нужно лишь немного свежего воздуха, чтобы выветрить из головы дурное настроение.

7. ТРУДИТЕСЬ

Труд побеждает талант, так что забудьте, что для успешности нужны какие-то космические способности. Те, кто по жизни упорно трудится, исходно не имея никаких привилегий, те и достигают высот.

Ничто не принесет вам такого удовлетворения, как целеустремленность, верность самому себе, выраженная в усердной работе.

Успех естественным образом приносит любовь к себе, самоуважение и ощущение счастья.

8. ЕШЬТЕ ЗДОРОВУЮ ПИЩУ

Чтобы хорошо себя чувствовать и быть счастливым, ешьте здоровую пищу. Пусть в ваш мозг поступают питательные вещества, которые способствуют здоровью и хорошему настроению. Ешьте зелень, пейте много воды и употребляйте растительный белок.

9. ВЫБИРАЙТЕ ЗДОРОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Выбирайте людей, которые относятся к вам с любовью и уважением. Отказывайтесь пребывать в отношениях, где вам нужно постоянно отстаивать собственную ценность, чтобы сохранить любовь партнера.

С другой стороны, чтобы иметь здоровую самооценку, избегайте требовать от других подчинения своим потребностям.

10. ПОЛАГАЙТЕСЬ НА СЕБЯ

Не позволяйте другим делать за вас то, что можете сделать для себя сами. Лень и наглость ни в коем случае не приведут к здоровой самооценке. Учитесь удовлетворять свои базовые потребности, быть наедине с собой и при этом не разваливаться.

Возьмите контроль в свои руки и станьте целостным человеком — которым вы восхищаетесь, на которого полагаетесь и которому доверяете.

11. ПОЗВОЛЬТЕ ДРУГИМ БЫТЬ САМИМИ СОБОЙ

Если вы эмоционально зависимы, не уверены в себе или слишком много требуете, то начинаете контролировать близких.

Больше всего люди будут любить вас, если вы дадите им свободу быть самими собой.

12. РАДУЙТЕСЬ ЗА ДРУГИХ

Человек с нормальной самооценкой редко испытывает зависть, ведь он удовлетворен своей жизнью, карьерой и отношениями. В первую очередь, он доволен тем, какой он человек. Радуйтесь за других, радуйтесь чужому счастью. Поверьте: любви, денег, счастья и успеха хватит на всех. Если вы увидите, что недостатка в них нет, вы перестанете воспринимать чужие успех и счастье как угрозу себе и своему самовосприятию.

Помните, что ваша самооценка — это ваш подарок себе и другим.

Как поднять свою самооценку – рекомендации для тех, кто желает полюбить себя

1. Для того, чтоб повысить свою самооценку в первую очередь нужно

- написать список своих индивидуальных особенностей, которые являются препятствием для любви к себе. Напишите, что вас не устраивает в себе, в своей внешности, в характере. Напишите, за что вы обижаетесь на себя.

- Затем займитесь прощением. Простите себя за то, что вы не соответствуете своим идеалам. Простите свои ошибки и неудачи, в них скрывается ваша сила.

- Измените свое отношение к себе. Составьте позитивные мысли, которые наполнены поддержкой и любовью к себе. Вместо того, чтоб тратить свою энергию на самоосуждение, направьте ее на создание своего нового образа.

- Поверьте в себя и в свои силы, в свои безграничные возможности.

- Составьте список своих достоинств. Концентрируйтесь на них. Развивайте свои способности и таланты.

- Создайте дневник ваших больших и маленьких успехов. Для этого возьмите красивую тетрадь и ежедневно записывайте в нее свои победы и достижения. И как можно чаще читайте свои записи. Это очень эффективно.

2. Делайте то, что вам нравится, к чему вас тянет. Прислушайтесь к своим желаниям и интересам. Ваши потребности могут стать мотивацией к вашим действиям.

3. Улыбайтесь. Учитесь радоваться жизни, каждому мгновению. Увидьте, как вы прекрасны, наслаждайтесь собой и жизнью.

4. Перестаньте сравнивать себя с другими. Вы чудо жизни, единственное и уникальное. Таких как вы больше нет.

5. Одобряйте себя, каждый свой шаг, дарите себе свет признания и поддержку

6. Хвалите себя за каждую победу. Говорите себе комплименты, балуйте себя замечательными словами в свой адрес.

7. Покупайте себе одежду, в которой вы чувствуете себя более уверенно. Не жалеете денег для себя любимой и нового образа успешного и счастливого человека.

8. Общайтесь с оптимистами. Позитивное окружение поможет вам изменить свой взгляд на мир, на себя и свое мировоззрение. Это положительно скажется на вашей самооценке.

9. Избавляйтесь от привычки в самообвинении и критике. Это еще никому не помогло. Вина не только влияет на вашу самооценку, но и разрушает ваше здоровье. Замените вину здоровой ответственностью. Знайте, вы творец своей жизни и вы можете построить свою самооценку, поднять ее до нужного уровня.

10. Не оправдывайтесь перед окружающими. Это разрушает вашу уверенность и заставляет чувствовать себя некомфортно. К тому же оправдания воспринимаются другими людьми как нападение.

11. Займитесь планированием каждого дня. Это сэкономит много времени, и вы большего добьетесь. И ваши новые успехи повысят ваше самоуважение.

12. Займитесь самосовершенствованием вашего тела и души. Запишитесь в бассейн йогу ли фитнес. Это повысит вашу энергетику и соответственно самооценку.

13. Любите себя прямо сейчас. Знайте, вы прекрасны, такие, КАКИЕ ВЫ ЕСТЬ!_

И еще - Техники повышения самооценки

Техника «Мои гениальные идеи»

20 идей, которые сделают мою жизнь еще богаче.

Я хочу зарабатывать _____ евро в месяц:

Что мне нужно сделать, чтоб этого достичь?

Напиши 20 идей, которые помогут тебе заработать эту сумму.

Выбери самые реальные идеи и начинай немедленно превращать их в жизнь.

Техника «Мои успешные ситуации»

Какие замечательные события произошли в твоей жизни за последний месяц?

Это может быть все, что угодно, например, комплимент, который сделали тебе на улице.

Техника «Договор с собой»

1. Мое самое заветное желание.
 2. Зачем мне это нужно, что мне это даст?
 3. Что, когда и как я буду делать (План)
 4. Кто или что мне будет помогать? На кого и на что я могу опереться, рассчитывать?
 5. Какое препятствие или сопротивление я готов(-а) для этого преодолеть?
 6. Как я узнаю, что мой план действует?
 7. Что будет результатом достижения моей цели?
 8. Какие сроки мне нужны?
 9. Готов(-а) ли я осуществлять мой план? Когда начну?
- Какой подарок я себе сделаю, когда достигну цели?

Самый лучший способ измениться это:

1. **Притвориться**, что ты уже изменился; (сыграть роль, одеть на себя желаемый образ, думать о себе по-другому);
2. **Начать чувствовать** себя по-другому;
3. **Действовать** по-другому.

Техника улучшения принятия решений

Ты стоишь перед выбором, и тебе нужно принять правильное решение.

Задай себе эти 2 волшебных вопроса:

1. Как бы я поступил(а), если бы был(-а) достоин(а) лучшего?
2. Как бы я поступил(а), если бы не боялся(-ась)?

Техника «Что мне приносит радость и удовольствие»

Напиши 50 пунктов того, что приносит тебе радость и удовольствие от жизни.

Техника «Самооценка»

Закончи предложения:

Я восторгаюсь собой когда...

Я доверяю своему...

Я неподражаем(-а) в...

Мне прекрасно удается...

Мне очень нравится в себе...

Я горжусь собой когда...

Я фантастичен(-а) в

Я верен(верна) себе в...

Закончи предложения:

1. Я хочу ..

2. Я могу ...

3. Я чувствую

4. Я ощущаю (ощущения в теле)...

5. Я думаю (мысли)...

6. Я делаю...

7. Для меня это важно, потому что...

8. Я похож(а) на...

Техника «Умею ли я одобрять?»

Ты знаешь, что в душе каждого человека живет внутренний ребенок.

Умение искренне говорить комплименты — это поддержка этого ребенка. Когда мы поощряем, подбадриваем, хвалим человека, его внутренний малыш расцветает, как цветок.

И мы легко, без манипуляций создаем прекрасные отношения в любой сфере жизни.

Напиши фразы, которые ты говоришь своим близким

«Действуем от противоположного»:

Представляйте событие, которого вы ужасно боитесь.

Ищите варианты того, как бы вы поступили в этой безысходной ситуации.

Улыбнитесь и поверьте в то, что вы способны на все.

«Создание нового мира внутри себя»:

Понятнее присядьте на свой любимый стул или в любимое кресло. Расслабляйтесь полностью.

Закрывайте глаза.

Вдохните и выдохните несколько раз (глубоко и вдумчиво).

Отпускайте все негативные мысли.

Представляйте себя именно такой, какой хотите быть и сейчас, и всегда.

Представляйте себя прямо перед зеркалом.

Рассматривайте свое отражение в воображаемом зеркальце.

Скажите отражению, что вы самая лучшая.

Вставайте со стула (с кресла) и подходите к настоящему зеркалу.

Скажите те же слова (о том, что вы самая лучшая), рассматривая себя уже в реальности.

«Два листочка пополам»:

Берите несколько листочков бумаги.

Разделяйте (складывайте) их аккуратно пополам в вертикальном «положении».

Пишите те негативные качества и черты, которые не нравятся вам в себе (писать их нужно в первой половинке листочка).

Берите второй листочек.

На его первой половине напишите те свои качества, которые вы в себе уважаете и обожаете.

Берите листок с «вредными» качествами.

Напротив каждого негативного качества описывайте ситуацию, в которой это самое качество могло бы быть весьма полезным.

Берите листочек с качествами, имеющими положительный оттенок.

Напротив каждого хорошего качества напишите ситуацию, в которой оно (качество) сыграло бы далеко не замечательную роль.

«Спонтанная самопрезентация»:

Берите большой листок бумаги.

Напишите речь про себя.

В речи описывайте ваши успехи, ваши хорошие качества, ваши «подвиги» и ваши хорошие поступки.

Дополните речь похвалой себя.

Перечитывайте эту речь по несколько раз в день и каждый день.

«Красивый сосуд из хрусталя»:

Становитесь лицом к солнышку.

Прищурьтесь хорошенько.

Поставьте себе цель увидеть солнечные лучики сквозь прищуренные глаза.

Запомните первый лучик, который сможете заметить.

Закрывайте глаза крепко – накрепко.

Представляйте, что все ваше тело – это огромный и пустой сосуд.

«Переполняйтесь» лучиками солнца.

Спустя три минуты прикройте лицо ладонями.

Резко «одерните» ладошки от лица.

«Превращение в силу»:

Прямо становитесь.

Поднимайте обе руки к груди.
Крепко сожмите руки в кулаки.
Со всей силой «выбрасывайте» кулаки вверх.
Выкрикивайте в самый момент выброса, что вы – сила, что вы самый богатый и самый сексуальный человек.
Упражнение от пяти до восьми раз повторяйте.

«Знакомство наугад»:

Одевайтесь красиво.
Выходите на улицу.
Езжайте на проспект (так как там более оживленная «местность»).
Подходите к любому молодому человеку и заводите с ним знакомство

УПРАЖНЕНИЕ – изменить свои верования

Представьте себе это ограничивающее верование как тяжелый рюкзак.
Положите в этот рюкзак весь груз, который с собой несет это верование.
Вы не можете зарабатывать, сколько хотите, потому, что это верование вам запрещает.
Вы не можете общаться свободно с теми людьми, с которыми хотите.
Возможно, ваше тело вам не нравится или вы не можете полностью его обеспечивать из-за нехватки денег.
Возможно, из-за вашего тела и недостатка денег страдают ваши отношения?
Этот весь груз несет с собой ограничивающее верование.

Теперь, перенеситесь на два года вперед.

Представьте себе, что вынесли этот весь груз два года.
Представьте себя.
Как вы выглядите?
Вы устали?
Ваше лицо бледное?
Вы говорите с отдышкой?

Теперь, посмотрите на себя через 5 лет.

Ваши плечи болят от этого тяжелого груза за спиной?
Может быть, вы идете, наклонившись?
Вы выглядите и чувствуете себя измотанным человеком?

А как вы выглядите и чувствуете себя через 10 лет?

Вынесли эту ношу десять долгих и скучных лет.
С вами случилось чудо и вы стали здоровее, богаче, счастливее?
Нет?
Вам стало хуже?
У вас уже почти нет сил тащить весь этот груз?
Вы решили на все наплевать и жить, как живется, сколько протянете?

Представьте себе свое будущее с этим грузом.

А теперь, обратно в действительность!

Сейчас перед вами выбор: избавиться от этого верования или нет.

Выбирайте.

Представьте себя свободными от этого верования.

Может, вы будете больше зарабатывать.

Может, вы будете общаться на нескольких иностранных языках.

Может быть, вы будете физически в отличной форме.

Может быть, вы будете каждое утро вставать полными энергии и сил прожить день на полную? Сбросьте этот груз!

Он не принесет ничего, кроме проблем и трудностей.

Он вас ограничит и будет сдерживать.

Упражнение - ПОБЕДНЫЙ РЕФЛЕКС

Нервничаешь при встрече с представителями противоположного пола?

Чувствуешь беспокойство в компании малознакомых людей?

Волнуешься при знакомстве?

У всех нас в жизни бывают ответственные ситуации, когда именно от нас все зависит.

Но что случается, если мы не умеем себя сдерживать или, наоборот – подтолкнуть к действиям?

Наше тело – животное тело.

Оно может быстро выучивать рефлексы и помнить их очень долгое время.

В качестве рефлекса может выступать эмоция или состояние.

Каждый рефлекс состоит из двух компонентов: раздражитель и реакция.

Именно благодаря рефлексам – мы умеем намного быстрее учиться. Это свойство может как помогать, так и мешать.

Например, мы можем быстро выучить, что мы – ничтожество.

А можем и наоборот – за месяц развить навыки самоконтроля, которые и не снились большей части наших знакомых и друзей.

Сделать это можно так: надо создать новый рефлекс, а потом в ситуациях, когда запускается старый рефлекс, ты запускаешь новый.

Создать рефлекс несложно.

Вспомни один случай из своей жизни, когда тебя переполняло чувство своей непобедимости.

Случай, когда тебе казалось, что тебе все удастся, и что ты все можешь.

Теперь, выбери какое-нибудь “победное движение”.

Это движение должно быть уникальным.

Это может быть потирание рук, хлопок ладонями, что угодно – но не странное и не слишком очевидное.

Тебе нужно будет его совершать в присутствии других.

Цель – закрепить связь «движение – эмоция».

Твоя задача – периодически подкреплять рефлекс непобедимости.

Техника – КРУГ СИЛЫ

Тоже похожа на ЖЕСТ ПОБЕДИТЕЛЯ.

Эта техника интересна тем, что ее можно использовать в любом месте, но есть , так называемые, счастливые места или одежда или обувь или сумка или еще что-то. Круг силы создается так - найдите место, где вам не будут мешать, станьте прямо и представьте вокруг себя Круг, диаметром до 1,5 метра, вы его можете прорисовать мысленно или реально жестом.

Войдите в этот круг, расслабиться надо, закрыть глаза и вспомнить несколько случаев в вашей жизни, когда очень везло, что-то очень хорошо получилось или получили неожиданный , но прекрасный подарок.

Просматривать можно всю свою жизнь – и школьные годы, и студенчество и создание семьи или отношений.

Любой эпизод счастливого времени подходит. Представлять нужно эмоционально, ярко, как будто только сейчас это событие с вами происходит.

И «оставлять» «накапливать» это минуты счастья и удачи в вашем кругу. Это просто- просто собирайте все лучшее вокруг себя.

Когда почувствуете, что «насытились» своими счастливыми и радостными успехами в жизни.

Откройте глаза и побудьте еще немного в этом состоянии полного и многомерного счастья, и представьте себе , что ваш круг начал светиться от этих эмоций и становится как светящаяся стена вокруг вас. Визуализируйте и почувствуйте. Потом, можете глубоко несколько раз вдохнуть и выдохнуть (как бы набираясь этого позитива) и на выдохе «закрыть» ваш круг силы и счастья.

Можете его «сложить» и «положить» себе на сердце (прямо руками сложить ладонки лодочкой и сложить в них свою Круг силы).

Пользоваться Кругом силыв можно где угодно – раскрывать его на своем рабочем месте – перед проверкой или заседаниями и прочими неприятностями, прямо на рабочем месте – представить, что вы достаете Круг силы, запускаете – ставите светящую стену и глубоко вдыхаете эмоции счастья и удачи, которыми напитали круг. Посидите или постоит так минуту-две и опять собрали , закрыли Кругу и спрятали у себя.

Эмоции позитива напитывают вас нужными гормонами счастья и уверенности.

Круг силы – это самопрограммирование вешего подсознания на позитив и удачу.

Так же можно поступить и с любимым диваном дома, или креслом, или еще каким-то местом – местом, которое ваше и приносит покой и радость.

Чем больше вы будете насыщать «свое» место дома эмоциями радости и успеха, тем больше эти эмоции будут «задерживаться» на вашем месте.

СВЯЗЬ ПАЛЬЦЕВ И ЭМОЦИЙ:

КАК МОЖНО СПРАВИТЬСЯ С ПЛОХИМ НАСТРОЕНИЕМ

Смотрели мультфильм «Головоломка»? Тот самый, про эмоции, которые живут в голове у девочки. Только вот у нее они постоянно выходили из-под контроля, мы же научим вас быть хозяином своих мыслей, стрессов и страхов. Как? Очень просто! Всем известно, что японцы – мудрый и необычный народ. Для того, чтобы справиться с плохим самочувствием, настроением и прочими вещами, мешающими им жить полноценной жизнью, они используют технику Джин Шин Джитсу.

Возможно, вы слышали о том, что на наших ладонях, пальцах и ступнях расположены точки, которые отвечают за различные органы нашего тела и его общее самочувствие. Но это не все: оказывается, массируя их, вы можете контролировать и эмоции!



Этот метод был досконально исследован специалистами и признан эффективным способом лечения гнева, депрессии, обидчивости, бессонницы, стресса и головных болей.

Мы и сами неосознанно прибегаем к этой терапии, когда скрещиваем или [теребим пальцы](#) в сложных для нас ситуациях. На самом деле, эти действия стимулируют энергетические меридианы, позволяя достичь нужного нам эффекта.

Большой

Знаете, почему дети в моменты своего беспокойства, сосут или теребят большой палец? Таким образом они стараются успокоиться!

Именно этот палец отвечает за чувства, связанные с тревогами, заботами и волнениями, поэтому, чтобы избавиться от них, успокоиться и расслабиться, вам достаточно помассировать его.

Указательный



Указательный палец отвечает за наши слабости, страхи и фобии. Помассировав его, вы можете избавиться от них, обрести внутренний стержень, жизненный тонус и силу воли.

Средний

Вы злы, рассержены или недовольны? Не спешите показывать обидчику этот палец! Для того, чтобы избавиться от негативных эмоций, просто помассируйте его (разумеется, палец, а не обидчика).

[Массаж нормализует](#) работу сердца и сосудов, избавит от симптомов головной боли и облегчит протекание негативных процессов в вашем организме.

Безымянный

За грустные эмоции отвечает безымянный палец. Если вы чувствуете печаль, жалость к себе или депрессию, уделите ему время, сделав несложный массаж. Вы расслабитесь, станете менее подвержены стрессам, начнете видеть мир в более светлых тонах. Если вы возьмете массаж безымянного пальца в привычку, ваша жизнь изменится в лучшую сторону.

Мизинец

Этот палец отвечает за самооценку своего хозяина. Хотите избавиться от внутреннего дискомфорта, сомнений и неуверенности в себе – потрите мизинчик. Кровоток, который улучшается в процессе массажа, помогает работе мозга, повышает производительность и снимает усталость.

Ладонь

Это эмоции гармонии и радости. Массируя ладонь, мы повышаем радости принятия жизни и людей, гармоничность в отношениях и отношении в себе. Вы освободите позитивную энергию, обеспечите себе положительное мышление и сделаете жизнь более упорядоченной.

И еще – учитесь говорить НЕТ

Оказывается, **волшебное слово – «НЕТ»**, а вовсе не «пожалуйста».

Многих проблем можно избежать, если научиться отказывать людям.

Не проводить время в пустом общении «из вежливости».

Не давать денег в долг, когда Вам не хочется этого делать.

Это куда лучше, чем страдать по поводу того, вернут или нет.

Дайте то, что можете подарить, а в долг не давайте.

Когда человек аргументированно отказывает, то **его самооценка повышается, возрастает уважение к себе.**

Люди боятся отказывать. А знаете почему?

Они боятся не понравиться!

А всем не угодишь. Учитесь переживать спокойно чужие негативные эмоции по поводу Вашего отказа.

Если сразу сказать «НЕТ», то аргументировать отказ уже будет легче.

Отказывайте легко.

Как дополнительный заряд знаний:

О мудрах.

На наших ладонях и пальцах есть особенные точки – энергетические центры. Складывая пальцы в специфические конфигурации – которые и называются мудрами - мы создаем в теле вихри, которые активизируют потоки энергии. Эти потоки воздействуют на энергоинформационные поля и очищают наши тонкие энергетические каналы. В результате – у человека усиливается интеллект, укрепляется память, восприятие мира, восстанавливаются физические силы организма, восстанавливается психика и, конечно, преобразуется вся жизнь.

Мудры – это мощный инструмент общения человека с Высшими Силами, и они подходят для всех – не зависимо от пола, возраста.

Выполняются мудры в положении сидя или стоя.

Обязательное условие – прямая спина, если сидите – стопы стоят ровно на полу.

Время «держат» мудру – от 5 до 15 минут в день, можно работать в системе - неделя через неделю (особенно, если работать с мудрами, притягивающими богатство, деньги, разрешающие долги и лишние траты).

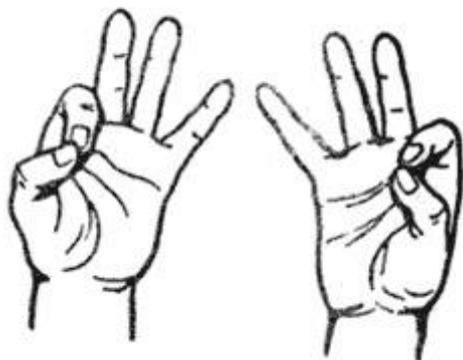
И так.

Мудра Знания — одна из наиболее важных.

Показания - Снимает эмоциональное напряжение, тревогу, беспокойство, меланхолию, печаль, тоску и депрессию, улучшает мышление, активизирует память, концентрирует потенциальные возможности.

Многие мыслители, философы, ученые пользовались и пользуются этой Мудрой.

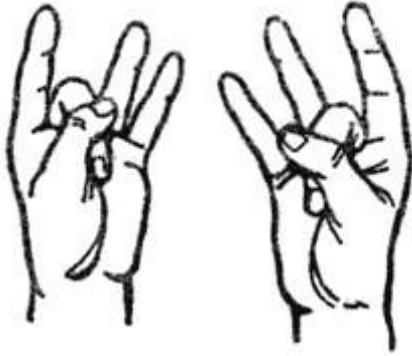
методика исполнения: указательный палец легко соединяется с подушечкой большого пальца. оставшиеся три пальца выпрямлены (не напряжены).



Мудра Неба — сосредоточение и внутреннего спокойствия

показания: убирает беспокойство, дает психическое равновесие, спокойствие, невозмутимость

методика исполнения: средний палец сгибается так, чтобы подушечкой он прикасался к основанию большого пальца, а большим пальцем прижимаем согнутый средний. оставшиеся пальцы выпрямлены и не напряжены.



Мудра Земли — повышение самооценки

показания: защищает от негатива (мыслей своих и окружающих), повышает доверие к себе

методика исполнения: безымянный и большой пальцы соединяются подушечками с небольшим надавливанием. оставшиеся пальцы выпрямлены. выполняется обеими руками.



Мудра для снятия последствий стресса

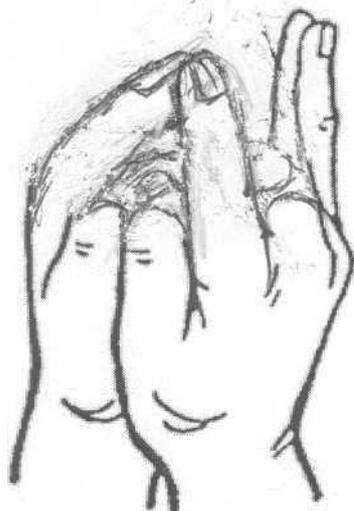
Описание



Руки нужно согнуть в локтях, а ладони обратить вверх. Тыльная сторона у левой ладони положить на правую. Пальцы вытянуть и сомкнуть

Мудра спокойствия

Мудра спокойствия, можно применять перед важными встречами, собеседованием, общением с начальством, старшими, перед выступлениями, перед проверками, эта мудра «остужает» внутренние переживания



1. Поставьте руки перед собой ладонями друг к другу. Пальцы направлены вперед.
2. Сожмите обе кисти в кулаки так, чтобы большие пальцы оказались внутри ладоней.
3. Распрямите мизинцы на обеих руках и соедините их подушечками. Прodelайте то же с указательными пальцами.
4. Не разгибая остальные пальцы, приблизьте их друг к другу так, чтобы средний и безымянный пальцы правой руки прилегли ногтевыми фалангами к соответствующим пальцам левой руки.
5. Держите руки чуть ниже талии так, чтобы углы, образуемые указательными пальцами и мизинцами, были направлены вперед.
6. Некоторое время созерцайте мудру (не более минуты), затем закройте глаза и сосредоточьтесь на области солнечного сплетения. Почувствуйте, как там разливается внутренний покой, постепенно охватывая все тело. На этом этапе в зависимости от ситуации вы можете выполнять мудру и с открытыми глазами, глядя в пространство перед собой.

Мудра « сила разума»

1. Поставьте руки перед собой ладонями вверх. Соедините подушечки большого и безымянного пальцев правой руки. Остальные пальцы немного подогните.
2. Соедините подушечки большого и указательного пальцев левой руки. Остальные пальцы немного подогните.
3. Кольцом, образуемым большим и безымянным пальцами правой руки, обхватите верхнюю фалангу среднего пальца левой руки.
4. Расположите руки на уровне солнечного сплетения и созерцайте мудру в течение одной минуты. Дышите при этом ровно и размеренно и следите, чтобы ваше внимание не отвлекалось на посторонние мысли.

5. Закройте глаза и мысленно скажите: «Я знаю решение», или «Я знаю, что говорить», или «Я знаю, что делать». Медленно повторите про себя эту фразу 3 раза.
6. Снова откройте глаза и еще минуту созерцайте мудру.
7. Продолжая держать мудру, снова закройте глаза и сосредоточьте внимание так, как будто прислушиваетесь к пространству, откуда к вам должен прийти верный ответ.
8. На этом можно завершить выполнение мудры, а можно продолжить его, сидя с открытыми глазами и созерцая мудру, или продолжая сидеть с закрытыми глазами и вслушиваться в пространство. Не обязательно интересующий вас ответ придет сразу – он придет именно в тот момент, когда это будет нужно.

5.Советы. Рекомендации:

- Купите себе тетрадку.
Назовите ее «Журнал Успешности».
Записывайте в тетрадку эту все, чего вы достигли.
Пополняйте и пополняйте тетрадь новыми записями, перечитывая старые время от времени.
За хорошо проделанную работу радуйте себя и балуйте себя чем-нибудь.
- Покупайте себе новую вещь, если любите шопинг.
- Не сравнивайте себя с другими людьми.
- Помните, что каждый человек – существо уникальное.
- Носите только ту одежду и только ту обувь, которая радует вас комфортом и внешним видом!
- *Не стоит оправдываться перед людьми!*
- Многие люди, между прочим, воспринимают любое оправдание как некое нападение.
- Идите за своими интересами, за своими желаниями.
- Старайтесь тратить время на то, что вам нравится.
Считаете, что вы слишком заняты для этого?
- Планируйте весь свой день!
- Не бойтесь высказывать свое персональное мнение.
За высказывание вас точно никто не убьет!
- Простите все ошибки и неудачи (себе лично!).
- Придите к пониманию того, что идеальных (совсем идеальных) людей вообще не существует.
- Улыбайтесь. Улыбка озаряет весь мир! Улыбка украшает женщин!
Не стесняйтесь своих улыбок.
- Занимайтесь медитацией. Она расслабляет, приводит в порядок мысли, позволяет забывать обо всем....
- Внешность измените! Изменение внешности помогло многим повысить свою самооценку.
- Шутите почаще, рассказывайте смешные анекдоты и истории.
Когда нет никого рядом – читайте анекдоты.
Хорошее настроение повышает самооценку!
- Проводите время с друзьями. Помогает! Правда!

- Желательно, чтобы вы проводили время с теми, кто вам дорог и кому дороги вы!
- Разные «начинания» разных дел очень повышают самооценку.
Тот же эффект вы получите от появления поклонников.
Хорошо, если будет у вас и парень, и несколько поклонников.
 - Говорите уверенно. Это тоже сыграет огромную роль в повышении самооценки, поверьте!
 - Не позволяйте себя унижать и обижать.
А желающих это сделать сразу ставьте на место!

Раздел 4 – Манипуляции в нашей жизни

«Учимся читать людей»

Итак, сейчас мы с вами рассмотрим информацию, как ложь в нашей жизни, так называемая психология лжи, и как мы это можем просчитать, увидеть, использовать для себя, для защиты себя, и т.д

Мы помним, мимика и жесты на 80% работают на наше общение, на наш контакт, между нами. Коммуникация, объяснение больше.

Так вот, в психологии лжи есть тоже определенные жесты, которые 100% подтверждают, что человек не конкретно врет, а там где-то пытается подыграть. А если начать с самого начала, то 80% населения страны хочет быть обманутым. 80% человечества хочет быть обманутым.

Это доказали психологи, это доказали, безумное количество книг о том, что нам не всегда хочется знать правды. Точнее, нам всегда хочется знать правду свою.

Так вот, есть понятие правды и истины. Помните, я вам говорила про зодиаков? У Скорпионов есть понятие истины. Они всегда говорят матку-боску в лицо, и этим очень сильно обижают людей. Но они же говорят истину. Ведь правда, она же у каждого своя.

У меня своя правда, у мужа моего своя правда, у детей своя правда. У соседки своя правда. И т.д. И правда у каждого своя. И это значит своеобразная манипуляция между правдой и ложью.

А когда уже говорим об истине, то это случай, когда мы не всегда хотим об этом знать. Кстати, оказывается, мы учимся врать с очень раннего детства.

Элементарный пример. Кто звонит? Возьми трубку. Ребенку нашему 5 лет. «Алло, это кто?» - «Это бабушка» - «Скажи, что меня нет». Все. И ребенок автоматически понимаем, что если маме можно, то как же ему нельзя? Если мама с папой говорят – ложись в 21.00 спать, потому что нужно спать, а сами до часу ночи не спят, ребенок не понимает, почему ему ложиться в 9, а не до часу ночи не спать, как родители. И он понимает, что кто-то из нас неправду говорит. Между правдой и ложью есть такие какие-то маленькие вариации. Когда мы идем по улице, скажи, тетя Маша звонит, ой, я не хочу, она старая и противная, говорит ребенок, так нельзя, нужно быть порядочным ребенком, воспитанным, и говорить: «Здравствуйте, тетя Маш, как я вас люблю», - с деревянным лицом таки перекошенным.

Ложь мы начинаем воспитывать с самого детства, у своих детей. К сожалению, мы точно также воспитывались нашими родителями, и наши родители точно также воспитывались. Знаете, ложь- во имя гармонии и культуры в нашем мире.

я не оправдываю ложь, я не оправдываю обман и т.п., но, к сожалению, почти вся наша сегодняшняя манипуляция нами, а мы находимся в мире манипуляторов, мы об этом сегодня поговорим, вот, ложь как раз является одной из техник манипуляции.

Кстати, опять-таки, очень мощный информационный поток мы получаем из компьютеров, из интернета, из информационных новостей. Вы хотите сказать, что там истинная правда? Да мы когда включаем наших любимых депутатов, и заседания слушаем, да нам сразу становится смешно, как анекдот, правда? Как сериал. Мы сегодня о манипуляциях вербальных много еще будем сегодня говорить. Вы сразу подтверждаете, а это одна из манипуляций, которую я уже использовала.

Итак, обман. В первую очередь, конечно же, человек, который врет, у него идет вариант зажатости. Когда я вам рассказываю, это мои профессиональные действия. Но когда я понимаю, что где-то как-то мне нужно сформулировать корректно, вот иногда я рассказываю какие-то свои случаи из жизни, я все-таки контролирую свое лицо и свои руки, но, когда я начинаю рассказывать о своем опыте с клиентом, и потом как-то немножко останавливаюсь, подкашливаю, и начинаю рассказывать, что это был опыт с моей подругой. На самом деле, это был опыт, действительно, со мной. Я немножко подкрутила информацию, чтобы вы смотрели на этот вариант немного со стороны, а не через меня. Вот это самая простая ложь, на самом деле. Это было со мной, а я рассказываю, как от третьего лица.

Кстати, одна из техник великолепных, когда мы не о своей проблеме рассказываем, хотя это мы это пережили, а мы рассказываем от 3 лица:

- ты знаешь, у меня есть подружка, у меня есть соседка, у меня есть сотрудница, знакомая, и т.д.

И это у нее было, хотя, на самом деле, это вы лично пережили. Для чего это делается? Когда человек слушает вашу информацию, как это можно пережить, он сам понимает, что он это может пережить. Почему всегда интересные лекции, интересный информационный поток, интересное общение с людьми, когда вы маленькие рассказываете примеры из жизни?

Итак, в первую очередь.

Закрытая поза. Чаще всего, все-таки перекрещение рук и ног. Если сидячая, то нога на ногу. Вполне возможно, что это закрытая поза. И мне легче говорить немножко зажатой. Дальше. Потирание носа, потирание глаз и мочек уха. У женщин - это сережки. То, что я говорила, это возможно, одна из техник.

Потирание рук или пальцев. Обратите внимание на это. Когда человек разговаривает, особенно манипулятор, который уже видит, как на вас заработает, как вы сейчас купите его пакет акций, или просто вот это, - это все, хорошо, так, держусь, хорошо. «Я умываю руки от того, что я с вами», - на подсознании это включается, Потирание рук.

Потом. Теревление края одежды. Знаете, подвижность немножко нервная такая подвижность, вроде бы человек стоит или сидит, но все равно может пуговицу

теребить. Я, например, люблю кольцо свое обручальное теребить. Но не потому, что я вас обманываю, у меня просто есть такая привычка. Я, когда тереблю кольцо - по НЛП называется якорение. Я через теребление кольца успокаиваюсь. То есть, это мое якорное успокоение.

Я когда переживаю, получится, не получится, правильно ли я вам рассказываю, если нет обратной связи, я начинаю нервничать немножко, и тогда раз-раз, прокрутила. Но одно дело, когда у человека видно движение, а когда начинается вот это, кстати, дети начинают сосать палец, и кусать, грызть ногти.

У меня мой бывший начальник, один из моих опытов, он просто сидел и грыз ногти о крови. Я говорю: «Сергей Петрович, что вы делаете? Это же...» - «Я думаю, я думаю, я думаю». Я понимаю, я просто вижу, как у него – что, где достать и развести, прямо видно на лице.

Вот так – потягивание одежды, пуговиц, манжеты, поправление воротничка постоянное, галстук, одно дело, когда вы просто подправились, а другое – когда сидим и начинаем.

Кстати, сразу же вспомнила один шикарный жест, когда человек обманывает, он старается на вас не смотреть, и как говорится, сдувать невидимые соринки.

Самый простой пример. «Дорогой, ты когда будешь?»

- «Да я не знаю. Буду вовремя, не переживай». И с

«сдувает соринки» с одежды. 100%, это даже не надо говорить, или на ноги смотрит: «Да приду я вовремя, все нормально у меня». И переключение темы. Это уже все, это гарантировано.

Вертеть в руках ручку. Опять-таки, так неприлично, а ручку, вспоминаем Януковича, он карандаш сломал -гнев, а там вообще ярость была со всем, что у него не получается

Поэтому обращаем внимание, когда мы сами манипулируем сознанием человека, вроде бы должны быть спокойны

Следующее. Ладони открытые и закрытые очень классно работают.

Первый момент. Какие-то переключивания на столе предметов. Переключивание, теребление, выставление. Это значит, что мы опускаем глаза, то же самое, что невидимые пылинки сдуваем, чтобы говорить, как говорится, с опущенной головой. У нас вроде бы как есть оправдание этому.

Дальше. При обмане собеседника неосознанно закрывают ладони. Не открытые ладони, а закрытые. Это может быть, на столе стоять ладони, это может быть вообще скрывать свои руки, вариант руки за спину вполне возможен. Это манипуляция.

Голос. Сразу при обмане, когда человек осознанно врет, когда мы уже точно говорим про какую-то провокацию, - продать тот же костюм дороже, чем купили, например, за сколько купили – за 5000 гривен, а на самом деле, купили за 500 гривен. И вот тут начинает появляться хрипотца, покашливание, пересыхает горло, это самый признак того, что человек манипулирует, он придумывает что-то - пересыхает горло. Идут повторения.

То есть, можно одну и ту же фразу, даже одно и то же слово повторять, это означает, что человек подыскивает слова, и он заикнулся на этом, он не смог до конца это доработать. Дрожь в голосе. Изменение интонации, тона или тембра. То

есть, обычно, когда человек врет, то становится голос более четкий или более высокий, чтобы была такая более выраженная информация.

И самое интересное – неровное дыхание. Знаете, когда человек общается, он может даже чуть подзахлебываться. Вы знаете, очень тяжелое дыхание может быть. Или, значит, как задыхается, как на 5 этаж поднимаемся, такое какое-то состояние.

Следующий момент – бегающие глаза. Но не бегающие глаза, как у нас был великий Слуга города Киева - Сан Саныч, и когда он стоял в кадре, смотришь на него и понимаешь, куда он побежал. Бегающие глаза это значит, что по периметру человек, вот так он, но он точно не смотрит в глаза. Он где-то вот там, там как-то отключился, хотя некоторые психологи говорят, что смотреть тупо в глаза тоже не всегда хорошо.

Но есть визуалы, мы с вами помним, им нужно смотреть в глаза обязательно, а вот аудиалы, напомню, они не смотрят, они даже прикроют глаза, и ухо откроют, они даже очки снимут, и будут их протирать для того, чтобы лучше было слышно. Поэтому обращаю внимание:

ложь – это не одно, человек потирает руки, значит, он обманывает. Нет. Это и тембр голоса, это и поворачивание воротничка. Тут и руки потирал, то начинает воротничок поправлять, тут у него пошло подкашливание, тут он что-то задохнулся, тут у него стало красное лицо. Вот это о том, что что-то во время разговора происходит. Нужно просто отбирать информацию.

Мы 100% не можем врать, каждое слово, не можем постоянно себя контролировать.

Следующий момент. Конечно, дистанция при беседе.

Мы говорили в прошлый раз просто об общении, а теперь о дистанции. Чаще всего человек, он, в первую очередь, либо опирается на что-то, когда общается с вами, держится, например, за стулом, но стул является между вами, как стена.

И значит он, держась за стул, понимает, что он себя защитил, у него больше нет выбора. Либо он садится глубоко в кресло, прилипает к креслу, знаете, приваривается к нему, и все-таки опускает голову, все-таки опускает. Когда у нас хороший открытый диалог, у нас голова приподнята.

А когда человек все-таки придумывает и формулирует мысли, и немножко опускает голову, прячет свое тело, садится в кресло. И может держать просто вот так папку перед собой. Вот так просто держать папку перед собой. Автоматически это защита. Я говорю, но меня это не касается.

Дальше. Улыбка. Существенно работает.

Мы уже сегодня знаем о том, что французская, американская улыбка – атрибут нашего общения. Но мы с вами знаем однозначно, что когда мы с вами улыбаемся искренне, мы улыбаемся лицом, глазами, губами, уголками рта, вот это вот улыбка. А не вот это. Понимаем, да?

Вот тут мы, а тут стоите. Как приятно вас видеть. И зубки при этом сцепили радостно. Опять, сцепленные зубы, говорим через зубы. Или там рот у нас не открывается. Это все связано с манипуляцией или обманом. Совокупность

Очень интересно, что еще. Люди, которые обманывают, они себя дистанцируют от лжи, общаясь местоимениями ты, вы, они.

У людей, которые все-таки фантазируют в речи, у них жестикуляция под контролем. Они четкие. Жестко контролируемые движения. И они однозначно знают,

что левая рука должна находиться в позе спокойствия. Это та рука, которая произвольно может выдать эмоции настоящие.

И что еще интересно? Я прочитала сегодня очень интересную вещь. Говорят, лжецы, переспрашивая собеседника, они все время говорят такие слова: *по правде говоря, честно говоря, это так и есть*. Уже где-то на подсознании он себя защищает. Честно же сказал, где-то там происходит.

Интересно, по телефону люди лгут чаще, чем в лицо. И исследования российских психологов отметило, что в 40% разговоров идет обман. Где-то 30% личные беседы, и все остальное уже идут электронные контакты. Получается, что мы почти половину своего времени, общаясь по телефону, нам легче врать. Мы не видим глаз, мы не видим человека, и нам проще, и мы вообще можем встать, смотреть в потолок и считывать информацию. «Ой, ты знаешь...»

Кстати, опять-таки, техники обмана у наших детей очень часто связаны еще, знаете, с чем? С компьютерными играми. Они там боевики, Рембо, и выходя из этой игры, они не выходят из сознания основательно. И они еще остаются в той игре. И они могут манипулировать теми информационными спасениями человечества.

Итак, когда мы говорим по телефону, 40% людей обманывают.

С 3 до 8 лет ребенок получает информацию от матери. И он учится у мамы манипулировать. Когда мама опаздывает и рассказывает - дорогой, я только что вышла, а ребенок видит, что это было не только что, а полчаса назад...

Или я обожаю вот эту формулировку, чистый обман.

Мама выходит с грудничком. Я каждый день, когда иду на работу, 3 коляски выходят на попить кофе, пока все разбегаются, молодые мамочки. И одна из мамочек с такой еще мышкой 3-4 летней, такая симпатичная, я просто обратила внимание, смотришь и радуешься жизни, что есть такое счастье в этом доме, в этой жизни.

И вот она стоит и малышке этой. А та дергает ее: «Мама, мама, папа же сказал, что курить нельзя». Видно, там дома идет борьба с курением. А та: «Дочка, курить вредно, поэтому не кури, а мама тоже не курит» - «А что же ты делаешь?» - «А я играюсь».

А потом удивляемся, откуда у ребенка привычка брать карандаш, как сигарету. А потом мы удивляемся. Вот вам манипуляция и обман на ровном месте.

Еще последнее. Вас обманывают, если идет декларация честности и открытости. И с завтрашнего дня...

Так депутаты наши делают, политики, даже у нас на Терещине. С завтрашнего дня у вас начнется новая жизнь. Да, началась. У нас перестали давать горячую воду. Но честно, открыто. Где-то там...

О рукопожатии.

Когда человек рассказывает, когда рукопожатие дает, и ладонь перевернута вниз. Помним, когда человек начинает манипулировать, ладонь должна быть прямо. Если ладонь вверх – здравствуйте, это значит, что я вам подчиняюсь. Когда вот так, это мы начинаем врать, либо мы деспотичные, активные, тут есть моменты.

Во время обмана у человека начинает играть вегетативная нервная система. Это учащенное дыхание, это вздымание грудной клетки, когда человек начинает беспокоиться, по женщинам это особенно видно, она же грудью дышит, это мужчина

животом больше, частым сглатыванием или облизыванием губ, то бишь, сухость во рту.

Когда человек говорит, все нормально, и вдруг у него по башке пошли такие точки, капельки, какие-то влажности, или даже, знаете, что появляется, запах пота. Это выделительная система включает как раз потенциал. Бывают люди, которые вообще не пахнут. Пот у них без запаха.

Итак, если кратенько об обмане:

Это беспокойство, нервное состояние, не смотрим в глаза, сглатываем. Пить часто воду – это одно дело. А при разговоре – это совсем другое. Когда мы договариваемся, получают вот такие вещи.

Психологические уловки, которые мы часто встречаем

1. Остерегайтесь *личностной атаки*, например: «Да что вы его слушаете? Он же постоянно делает кучу ошибок в своей работе!». Попросите собеседника придерживаться норм этикета и покажите, что пустословные обвинения не приведут к конструктивному решению проблемы
2. Не позволяйте собеседнику *формулировать* свои мысли расплывчато, двусмысленно: «с одной стороны... но с другой стороны... а если на этот вопрос посмотреть иначе, то...». Это позволит ему впоследствии интерпретировать слова в свою пользу
3. Часто манипуляторы используют *«подмазывание»*, например: «Вы, как человек образованный и интеллигентный, не будете спорить с тем, что...» Не ведитесь на такие «комплименты», сохраняйте ясность ума. Поблагодарите собеседника за высокую оценку и продолжайте конструктивный ход дискуссии
4. Не поддавайтесь на *апелляцию* к невежеству: «Я уверен, вы знаете известный всем экономический закон Стива Джозуэна, поэтому согласитесь со мной». Часто мы боимся признать своё незнание, тем более «известного всем закона». Всегда уточняйте значение незнакомых слов, терминов, понятий
5. Манипулятор может играть на вашей *жалости* и *сострадании*, например: «Мне очень нужна эта работа, я мать-одиночка, у меня куча кредитов». Разделяйте человеческое сочувствие и вашу работу: «Как человек я вам очень сочувствую, но как работодатель вынужден вам отказать в силу следующих причин...»
6. Манипулятор может использовать *атаку вопросами*, тем самым пытаясь запутать вас, сбить с толку, заставить оправдываться, обосновывать свою правоту. Например: «Что вы имеете в виду под этим термином? Откуда вы это взяли? Вы сами там были? Вы это лично проверяли? Как быть с противоположной точкой зрения?». Сразу же уверенно прекращайте череду вопросов. Эффективно обратить то же оружие против манипулятора
7. Если вас обвиняют в *личной выгоде*, заинтересованности и корысти, например: «Да наверняка вы своего человека в отдел приведёте» или «Скажите правду, откат

большой был?», то ни в коем случае не теряйтесь и не начинайте оправдываться. Можно свести это к шутке: «Конечно, всю семью приведу» или «Откат огромный был, миллион миллиардов»

8. Часто в коммуникациях манипуляторы делают ставку на свой возраст, статус, положение – в общем, на *личный авторитет*. Например: «Вот доживете до моих лет, тогда и рассуждайте!» или «Вот станете кандидатом наук, тогда и делайте свои предложения!». Подтвердите важность собеседника, сделайте ему комплимент и тут же объясните, что его статус и ваша позиция никак не связаны

9. Использование своеобразных *пословиц* и *поговорок* в качестве основного аргумента – давно известная уловка: «Нет дыма без огня», «Лучше знать мало, чем знать плохо», «Старый друг лучше новых двух». Покажите, что одной поговорки для утверждения позиции недостаточно. Попросите новых доводов в поддержку позиции оппонента

10. Собеседник может фамильярно к вам обращаться, умышленно путать ваши имена, фамилии, должности, статус; задавать абсурдные вопросы; использовать непозволительный юмор или иронию. Раздражение и выведение оппонента из равновесия – это всегда *провокация*. Если вас сумели этим задеть, «взвинтить», значит, у манипулятора всё получилось. Спокойно к этому относитесь, не опускайтесь до уровня ответных ударов и не принимайте близко к сердцу

ВЕРБАЛЬНЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ в нашей жизни

Сейчас мы поговорим о манипуляции вербальной, словесной. Очень часто, общаясь друг с другом, мы даже не понимаем, как мы ведем за собой или заставляем делать то, что мы хотим.

1. Самая первая манипуляция – это использование частицы НЕ.

Мы никогда об этом не задумываемся. Когда мы начинаем после сегодняшнего дня работать, мы должны четко понимать. Частица НЕ, она на подсознании убирается. Идет полная команда.

Не беги.

Не кури.

Не пей.

Не ешь после 18. И ровно после 18-30 такой жор, как будто ты никогда не ел вообще в этой жизни.

На подсознании частица НЕ убирается, и мы получаем прямую команду, обратную. Не принимай решения, ты же не хочешь. Хочу.

Вам помочь? Не надо. Не хотите помочь? Не хочу. Вот когда вам говорят – не хотите помочь? Не хочу. Автоматом подключение идет.

Поэтому, когда вы говорите: чтобы я только не упал, вы на подсознании даете команду - чтобы я только упал. Поэтому даже в мыслях вы должны принимать информацию. Я должен однозначно позитивно мыслить. Это называется позитивное мышление без частицы НЕ. Это манипуляция на подсознании.

2. Правило трех Да.

Когда мы заставляем человека трижды согласиться на какой-то фразе, то четвертое согласие – автоматически. Это закон нашей психики. Оно так называется – правило трех Да. Оно очень часто используется в нашей жизни повседневной, когда еще поддакиваем.

Пример такой техникой, но быстрый.

«Мы сегодня собрались, и мы обсуждаем итоги нашей работы. И строим планы на будущее. И поэтому важно проголосовать единогласно по тому списку, что мы вам дали.» И вы на автомате, 4-й раз, ну, важно, так важно, чего бы нет?

3 - Предварительные предположения.

Это НЛП техники. Но работает классно. Предварительные предположения.

Вы уже оставили список? Вам помочь? Кстати, когда менеджеров психологи готовят продаж и говорят - вам помочь? Вам подсказать? Те говорят – не надо мне помощи.

Вы знаете, есть очень интересная вещь. Нельзя людям помогать, знаете, - « не просит, не лезь».

Есть закон такой. Закон очень серьезный. Нельзя человеку лезть со своей помощью, если он об этом не просит.

Вам помочь? Да тебя никто об этом не просил. Причем на подсознании, когда мы человека жалеем, это закон, когда мы человека жалеем, мы его унижаем. Возможно, он сидит в луже и хочет сам подняться, а мы пытаемся его поднять своими силами.

Поэтому, когда мы говорим - вам помочь, не надо. Эта техника как раз наоборот - я сам. Просто рога начинают вырастать. Просто принципиально. Я сам буду помогать себе.

4 - Слова-завязки.

Эти завязки – это слова раздражения. Они сразу все дают сопротивление на подсознании. Да, все интересно, но, тем не менее

Эти слова, они разрывают вашу следующую мысль. И вы уже не хотите воспринимать ее. Зато надо использовать такие слова, как

ясно,

очевидно,

понятно.

«Но это же очевидно».

Кстати, манипуляция самая простая

Ясно, очевидно, понятно. Это, наоборот, они вам включают логическую цепочку. И вы выходите в структуру – да, вроде бы все понятно.

Следующий вариант этой техники слов-завязок – **или**.

Вот это или – **это выбор без выбора.**

Слово или – выбор без выбора. Мы используем его почти всегда, почти везде и почти каждый раз. Самая простая техника.

- Вам чай или кофе? А вы сейчас не хотите ни кофе, ни чая. Вы хотите воды, или вообще ничего не хотите.

- Вы хотите заплатить наличными или чеком? Я вообще платить не хочу. Никак. Но вот эта завязка или – я вам даю выбор без выбора.

ТО есть, я вам однозначно даю установку – вы заплатите, но как? Это уже ваш выбор без выбора, вы все-таки заплатите.

- вы можете заказ прямо сейчас сделать или по телефону. Понимаем, да? Этот выбор без выбора, он очень работает.

Вы или купите, или получите платежом, или – или. Мы даем сначала команду-установку – вы это купите или вам привезти домой, вы здесь это купите или вам доставить на дом? Автоматически, мы же все лентяи, по своей сути, и дальше манипуляция – доставка бесплатная. Хотя она уже давным-давно вложена в стоимость. И даже если вы не используете доставку, она все равно лежит в стоимости.

5- двойная задача.

Это когда мы, знаете, мы это очень часто используем.

« Ты едешь домой, - купи хлеба.»

« Ты идешь выгуливать собаку? Купи газетку».

Понимаем, что мы делаем? Делаем двойную задачу.

Ну, ты же едешь.... Приблести.

«После того, как ты уберешь со стола, помой посуду».

Ты уберешь со стола, а потом еще и помой посуду. Да.

« Когда ты поиграешь, то сложи игрушки». Доиграешь там... Это все двойная задача. Я ставлю установку.

Самая классная манипуляция. Да не хочу я его п окупать, вообще нет денег на хлеб. Тебе что, жалко? Мне еще нравится, как говорят.

Анекдот из жизни.

«Ты едешь домой, купи пива мне и себе. Он приезжает домой, выпивает 2 пива. Она – а мне? Ну, я же купил пива мне и себе». Словесная манипуляция.

6 - Незавершенное действие.

Это не сегодня. Вы помните, я вам говорила - мы завтра будем рассматривать манипуляции, а послезавтра – мужчин и женщин? А послепослезавтра...

То есть, я вам уже однозначно вам говорю, что мы это будем рассматривать. Но я не договорила, что. И то, что вам интересно, это понятно, но вы понимаете, что там будет еще интереснее.

Итак, незавершенное действие. Я считаю, что рано говорить об этом. Мы об этом поговорим потом, а сегодня...

О любви мы поговорим завтра, а сегодня подпишите контрактик.

Кстати, незавершенное действие – это все те же рекламные ролики, пустые билборды, это незавершенное действие. Или многоточие просто стоит.

7 – количество повторений.

Человек запоминает, когда ему повторяют, 2-3-4-5 раз. Поэтому, когда мы строим какую-то речь по продажам, какую-то речь по заинтересованности, мы повторяем – вот только у нас вы получите скидки, если вам это будет необходимо.

Повторение, оно всегда работает автоматическая притяжка к себе, конечно, если это делать профессионально и ненавязчиво. Или там – « помой руки, сколько раз я тебе сказала – помой руки». Тогда, наоборот, идет сопротивление, опять же, за счет манипуляции повторения.

8 - Очень классно работает программа прямого внушения. Прямое внушение.

Так это и называется. Манипуляция вербальная немножко, и не вербальная.

Прямая команда. В постгипнозе это называется феномен поведения, когда задача выполняется беспрекословно.

Сейчас покажу, что это такое. Выполнение задачи на уровне подсознательного внушения. Как это делается?

Вот сейчас я с вами рассказываю, все великолепно поговорили, обсудили продажи, да, обсудили, какие у нас перспективы, какие у нас будут следующие встречи, за что мы будем платить, все, обменялись телефонами, и я – всего доброго, до встреч, позвони мне. Это называется прямое внушение – четкая 1 фраза в самом конце, и выйти.

Вот так работает Путин. Вот так работал Гитлер в своих выступлениях.

Все ясно, все блоками, все четко. Притом вот эта вот манипуляция великолепно чем? И в конце. Украина едина. И у вас на подсознании идет команда: Украина едина.

И если вы начинаете теревить себя внутренними вопросами, задавать вопросы, это уже не команда внушаемая. Это уже пошел дальше диалог. И вы забыли.

9 - Следующий метод – Штирлица.

Метод Штирлица, который, конечно же, предполагает, что мы, наш разум так построен, что мы запоминаем первую и последнюю фразу. А середину мы забываем, мы выключаем ее, она забывается нашей памятью.

Если очень много, тем более, говорится, первая и последняя фраза всегда запоминается. Почему он называется эффектом Штирлица? Потому что помним, может, кто смотрел когда-то, очень давно, этот фильм, там было такое, что Штирлицу надо было узнать, будет ли Борман на месте. Он заходит к его адъютанту и спрашивает, когда там будем Борман, потому что надо встретиться. И потом говорит – кстати, у тебя аспирин есть? У меня болит голова. И идет такой, знаете, текст закадровый, что Штирлиц прекрасно знал, что запомнит адъютант последнюю фразу – что я приходил за аспирином. Это все включается в нашу программу.

Поэтому, если вы хотите человеку что-то предложить, что-то дать, в конце концов, собственная самореклама, вы должны в последний блок информации вложить самое ценное зерно вашей ценности. Потому что запоминается последнее.

10 -. Я его называю техника забалтывания.

Многие психологи так называют. Но это речь с большим количеством глаголов. Знаете, говорение ни о чем.

Но очень много. Так работают наши политики.

Сейчас мы с вами это реально, большое количество глаголов в нашей речи.

Итак, я просто-напросто открыла словарь, выписала все подряд глаголы, которые мне попадались. Что такое глагол? Это действие.

И сейчас я вам совершу речь под названием

«Психолог Наталья Кучеренко себя презентует и открывает свой благотворительный фонд» и вас всех приглашает в этот фонд вносить свои взносы». Да. Одними глаголами я сейчас буду говорить. Это называется забава.

И так – «Здравствуйте. Наталья Кучеренко. Известный психолог. Начало фразы. Помним, да? Я открыла свой благодильный фонд, как по-русски, благотворительный фонд. И вот я бы хотела вам предложить свою программу. Программа у меня очень интересная, очень актуальная, очень такая современная. Я

хочу вызывать у вас доверие. Я хочу с вами заключить интерес, испытать, вы можете у меня испытать счастье и радость бытия, наладить наши взаимоотношения, изменить себя и сделать себя лучше. Сохраните себя и свою любовь. Выберите мой приоритет. Предпочитайте, и вы можете предпочитать мои знания. Доверяйте мне. Продумайте, как вы можете использовать, объяснять все, что вы делаете. Следите за собой и получайте удовольствие, проявляйте, укрепляйтесь, попробуйте это, у вас это получится, и узнайте, как это получится у вас. И вы можете продемонстрировать это. Вы можете лучше выглядеть. Выясните, - задавайте мне вопросы, я вам объясню, раскрою. Не надо винить никого, вам должно понравиться у нас работать. Вы можете разобраться в себе. Вы избавитесь от своих несчастий, увидите себя счастливым, вы услышите себя радостным, вы почувствуете, как можно летать, вы примите предложение и оцените себя. Вы принесете счастье в этот мир. Вы испытаете радость и получаете удовольствие и себе, и другим. Мы можете это все всем рассказать. Вы можете все. Добивайтесь. Напоминайте себе и другим. Добавляйтесь в наши ряды. И вы заметите, как вы можете принять, и позволить счастье в этом мире. Спасибо за участие.»

Вы слышали? Я только одними глаголами говорила.

О чем я вообще говорила? Расскажите мне.

О том, что вы испытаете счастье?

Это хорошо запомнили. Это и называется работа глаголами, когда человеку можно много сказать ни о чем, тогда хорошо работает количество глаголов и количество наречий. Это все гипнотические эрисовские техники забалтывания.

11 - техника команды, скрытые в вопросах.

Мы очень часто это используем. Во всяком случае, в жизни это 100% используем. Смотрите,

-« вы не могли бы прикрыть двери?»

« Ой, вы там сидите, передайте мне, не могли бы вы мне карандашик передать?» Или – ну,

« вы уверены, что это правильно?»

На автомате я уже говорю – это правильно. Вы уверены, что это правильно?

А еще, если голосом ударение, вот так работает.

«Вам понравилось? Понравилось?»

Менеджер по продажам.

« Ты не мог бы мне принести из той комнаты кружечку? Мне так тяжело вставать». Не мог. Вы уже знаете, что вы будете брать?

«Вам помочь?»

Это все манипуляции команды скрытые вопросы.

« Не мог бы принести? Не мог бы подать? Тебе не сложно?»

И вы сразу – конечно же, не сложно. Хотя, елки-палки, что мне вставать, идти? Команды, скрытые в вопросах.

12 - Следующая техника - предложения без личности. Очень важная техника.

Мы все используем ее на 100% всегда.

Безличностные предложения.

« Все говорят».

« Никто не забыт, ничто не забыто».

« Известные ученые доказали»...

«Все здесь присутствующие знают»... Все – это кто?

Все говорят, Кто такое тебе говорит? Все. Меня не любит никто.

Манипуляцию включаем. Вот это все – это чистая манипуляция. Чисто психологическая функция.

Когда говорят – все говорят, кто это все конкретно? Пофамильно.

Везде написано. Везде – это где? Как написано в умных книгах. А в каких, на какой странице?

Безличность – это не ответственность. Никто ни за что не отвечает.

« Некоторые вещи надо знать».

Будьте любезны, некоторые вещи - это какие?

«Ты же замужем, ты же разбираться должна, что некоторые вещи надо знать».

Это все манипуляции. И вы начинаете говорить – что за некоторые вещи? Все люди думаю обо мне так-то и так-то. Техника безличности вот так работает, просто классно. Притом на бытовом уровне просто фантастика. Мы просто завязаем.

13 - – это чтение мыслей.

Нет, нет, в кавычках. Чтение мыслей.

« Вам, наверняка, было бы интересно знать, что было дальше».

« Я уверена, что вам, наверняка, это интересно».

«Вам, наверняка, было бы интересно знать, какая продажа там, на 5% дороже, чем у нас».

Да не хочу я знать, что там дороже или дешевле. Я или покупаю, или не покупаю.. Знаете, еще такая классная техника есть экстрасенса.

«Я вижу ваше будущее».

Знаете, когда спрашиваю, что будет в будущем с Украиной.

«Я вижу». Я говорю – где мы видите, в какой стороне? Покажите мне. Я задавала вопрос туда. Туда – это куда? Безличность и вот эта непонятность. Вот это ощущение, что я знаю, что тебе это надо. Это манипуляция. Я читаю ваши мысли. Тебе хочется это знать, видимо, тебе интересно.

14 - Следующая техника – ссылка н авторитет.

Все словесное, вербальное. Вы знаете, очень классно.

«Великие философы сказали»,

« один мудрец сказал»,

« известными людьми было сказано».

С одной стороны, безличность, а с другой стороны, - авторитет. Есть «ликость». Например - Психолог сказала. Понимаете, все, на психолога ответственность переложил. То есть, ссылка на авторитет и снятие с себя ответственности работает великолепно.

Примнер - как моя мама пекла пироги. Все. А мама сказала, что в борщ надо бросать лук зажаренный, а лук зажаренный я, например, не ем, допустим, мне от запаха противно, но мама так сказала, так надо. Это называется ссылка на авторитет.

15 - оператор долженствования.

Оператор долженствования предполагает, что ты **должен** хорошо учиться, ты **должен** закончить школу для того, чтобы дальше поступить в университет.

Долженствование.

Ты **обязан** мне по гроб жизни. И тогда мы на подсознании...

Кстати, мы сразу, оператор долженствования на 100% блокирует желания.

Когда ты должен хорошо учиться, ты уже на 100% хорошо учиться не будешь, особенно это касается подростков на сегодняшний день, еще и в современных школах, сейчас очень много проблем с этим. Поэтому, когда «**ты должен**» слово должен и обязан на 50% снимает желание делать это.

Но когда ты говоришь – **ты можешь**, я думаю, что ты **захочешь**, **должен** - меняешь на **можешь**, и позволь себе. Это важно.

Мы привыкли. Мы всем должны. Мама говорит, что я должна ей по жизни.

Никто никому ничего не должен. Мама сказала, что пока она не умрет, я должна за нее жить.

Да не должны за нее жить!!!

Вообще считается, что любой ребенок после 12 лет – это совершенно самостоятельная индивидуальная личность. И она уже может жить отдельно.

Может. Но не должна.

Понимаем, чувствуем разницу. Это очень здорово.

То есть, долженствованием мы очень часто ломаем жизнь себе и окружающим. Ты должен мне по жизни. Да никто никому в этой жизни ничего не должен.

Но можем помочь.

Но можем рядом находиться.

Но можем поддерживать.

И хотим или не хотим, это уже другой вопрос.

16– это разговорные клише.

Разговорные клише работаю великолепно.

Это, например, -

« у вас есть минуточка?» И на 3 часа.

«Секундочку, молодой человек, секундочку подождите».

« вы можете говорить»?

Это классное клише разговорное,

допустим, когда я поднимаю телефон – «Наталья Леонидовна, вы можете говорить»?

если я уже взяла трубку, значит, я уже могу говорить.

Разговорные клише – секундочку,

«вы не возражаете», - возражаю,

«можно вас спросить»– это чисто разговорное клише, вы же не скажете – нельзя, ладно, спрашивайте.

И вас уже зацепили.

« Можно вам помочь» - уже не срабатывает, потому что помощь, я не хочу помощи, но спросите, я могу ответить.

Вот эти клише. Их немало.

«Прикурить не найдется»?

«А есть ли у вас зажигалка»? И т.д.

Но самое главное – притяжка.

«Есть минуточка? Можете говорить? как с вами связаться»?

Если мы уже завязываемся, это как раз притягивающие клише на наше дальнейшее взаимодействие.

Очень кратко я рассказала. Вы можете просто в интернете набирать видео. Называется вербальное ведение собеседника, или просто вербальные манипуляции, посмотрите видео, очень много интересных представлений есть.

Продолжаем манипулировать.

Я еще вам забыла показать еще одну классную технику.

Техника границ.

Техника личного пространства.

У каждого человека есть какое-то свое личностное пространство. Чисто физически это пространство в диаметре примерно в районе 2-3 метров у здорового человека, да, то есть, вытянутая рука в диаметре, это личностное пространство.

И когда мы на это личностное пространство наезжаем, мы человека превращаем в своеобразные манипуляции.

Когда вы заходите в личное пространство, человеку не комфортно по любому. Есть такой вариант, муж и жена, ладно, это единое целое, это уже гармония, но еще и секс, понимаете, они входят в поле сопричастия друг друга, в психологии это называется так – поле сопричастия, обмен энергетикой, когда я разрешаю подойти ко мне вплотную, значит, я психологически настроена принять человека очень близко к себе.

Но мы с вами говорим о том, что, допустим, теща или свекровь, да, или начальник-подчиненный, и когда начальник начинает лезть к вам на голову и подходить к вам близко, то вы автоматически хотите как-то убраться, защититься, или убежать, или встать. И т.д. Это все техники.

Кстати, когда лезут вам на голову в каком-то виде, вы сидите, а становятся над вами, встаньте обязательно. Даже есть такое понятие в психологии посттравматического синдрома.

И когда вы видите ребенка травмированного, нужно встать так, чтобы его глаза были на уровне ваших глаз, и тогда вас человек понимает лучше.

Когда человек над вами, это манипуляция я - начальник, ты – подчиненный.

Когда человек начинает приседать или сидит, он автоматически чувствует себя более угнетенным. Это все манипуляция. Это все наше взаимодействие.

4. Манипуляции - контактные и телесные.

Мы в этой жизни живем, и все время манипулируем друг другом. Это постоянно, везде и всюду.

Мы рассматривали с вами тему общения. Однозначно взаимодействие, зоны, расстояния, это все равно. Но когда человек еще хочет добиться чего-то своего, а нам, менеджерам, все-таки важно человека привлечь и продать тот продукт, на который мы идем по продажам. Нам важно знать, как можно человека привлечь.

1 - Ну, для примера. Самая простая бытовая манипуляция.

« Дорогой, ты кушать будешь»? «Нет, я устал». А сам по телевизору сидит и пиликает.

Это манипуляция.

Другой пример «Дорогой, что-нибудь случилось»? « Да, мне плохо, я...» Все, чистая манипуляция.

Наши дети плачут, смеются? Они манипулируют нами.

Я вам рассказывала, когда мы с вами рассматривали тему вампиризма, что детки – самые сильные вампиры. Они манипулируют нами. Они начинают плакать, и мы идем их жалеть. Они начинают смеяться, и мы вместе с ними смеемся.

Они начинают лезть и от нас требовать, дай, дай, дай, и ты даешь ему, лишь бы он отстал, а это же манипуляция. А вспоминаем детскую манипуляцию – лечь на пол в супермаркете, и визжать ногами и руками, хочу, дай.

И тут бабушки умные, - «как, мама, тебе не стыдно, ребенок разрывается».

Этим бабушкам – до свидания. Мой ребенок. Пусть поплачет. Могу рядом лечь. Некоторые психологи говорят – ляжь рядом. Это неправильно, конечно. Представляете, мама ложится рядом с ребенком, и начинает визжать в супермаркете - нет. Не куплю. Хотя что-то в этом есть!?

2 - И еще один момент манипуляции

- чем старше мы становимся, тем большими детьми мы становимся, тем больше в нас открывается ребенок, тем больше нам нужно внимания и нежности к себе.

Как мы это к себе привлекаем?

- Борщ невкусный, хочу кашу, каша невкусная, хочу что-то там, булочку, нету булочек, значит, все, ты меня больше не любишь.

-Ты сегодня не пришла вовремя, вкусенького не принесла, значит, ты меня больше не любишь.

-Дорогой, ты мне не купил бриллиантовое кольцо. Какое бриллиантовое, не хватает даже на деревянное. Понятно.

Манипуляции – слезы, манипуляция – дергание, манипуляция – сейчас хлопну дверь и уйду, чистой воды манипуляция. То же куда уйдет? Куда же мы с подводной лодки денемся с вами? И т.д.

3 - Следующая психотехника - забота.

«Боже мой, бедненький, хорошенький мой, я уберу, я постираю». Все.

Зато завтра мы с тобой пойдем в театр. То есть, мы заботимся, покупая какое-то отношение к себе, или что-то, какое-то приобретение. Вот тут =реклама.

Мы – самая надежная фирмы, мы заботимся о вас, люди для нас – на первом месте. А между строк увидите следующее – покупайте, дорогие наши, побольше покупайте, мы же не зря стараемся.

Вот эти все моменты переживания, заботы о нашем здоровье – это и есть манипуляция, что только у нас вы будете здоровы, мы вас любим.

Кстати, что любим? Человек – это личность, которая любит постоянное внимание к себе. И какими бы это не было способами, мы хотим, чтобы нас принимали, замечали, мы хотим, чтобы нас любили. И вот эта техника заботы, «Я о тебе сегодня позабочусь», чтобы завтра ты мне что-то сделал, работает вот так.

4 = Следующее. Конечно же, соблазняем и искушаем.

Это все манипуляция, хотя мы считаем, что это какие-то бытовые домашние действия. Это не так. Это наша жизненная манипуляция.

Предлагаем – давай сегодня сходим в ресторанчик. Нет, не могу, у меня много работы. Ну все... Там скидка 30%. Самое простое соблазнение.

Магазин продаж – «У нас скидки до 75%».

До 75%!!! Приходите, а там скидок нет.

Оказывается, они только что закончились. Прямо перед вами.

Это всего-навсего соблазн. Я уже не говорю про наших женщин, которые начнут весной раздеваться. Очень интересная техника. Когда мы соблазняем и искушаем, человека искушаем дешевизной, да, искушаем какой-то шарой, покупаете 2 телевизора, 3-й вам бесплатно, да.

Или «Ева» дает рекламу, что покупаете 2 шампуня, третий вам бесплатно. А если посчитать, то этот третий, получается, входит в стоимость этих двух.

5 - Шантаж - Мощнейшая манипуляция.

«Вот когда ты мне купишь бриллиантовое колечко, тогда я соглашусь...»

«Вот когда ты научишься готовить борщ, тогда я тебя полюблю еще больше».

«Вот когда ты меня отвезешь на море...»,

шантаж. А дети?

Я буду отлично учиться, если ты купишь мне вот этот телефон или смартфон, что там... Но дети не просят купить книжку или какую-то хорошую вещь для того, чтобы хорошо учиться.

6 - Конечно, лесть.

«Боже мой, как вы сегодня хорошо выглядите». « Как всегда, звезда».

И мы понимаем, как может выглядеть человек после болезни, допустим, недельной? И т.д.

А те, кому нужно, знаете, постоянное подтверждение, своего личностного Я, коронку подправить, тогда он –

«да, да, да, вы знаете, вчера я, правда, была лучшая, но сегодня особенно»...

Кстати, сюда можно и комплименты дать.

Комплимент является шикарной манипуляцией.

И очень положительной манипуляцией. Потому что человек что любит? Чтобы его видели и замечали, и говорили о нем хорошо. Ну, кому нравится, когда его начинают гадить, грыздить и т.п.? Все хотят быть звездой, все хотят быть вечно молодыми, вечно красивыми.

Как бывают комплименты положительные, как бывают комплименты отрицательные.

Пример - я захожу в аудиторию, как раз накануне у меня была очень тяжелая встреча, было очень много проблем, я их решила. Я поднимаюсь на 5 этаж. Главное, выпила кофе перед 5 этажом. Что такое кофе перед 5 этажом, поднятием? Сосудистая система, сердце рвработает, ты начинаешь выглядеть уставшей, то есть, мне нужно было для того, чтобы прийти в себя, мне нужно было какие-то 5-10 минут.

И вот я поднимаюсь на 5 этаж, захожу в эту аудиторию, как раз это здесь и было, и девочка сидит сзади.

Фраза – «Ой, что с вами? Вам плохо?»

Что сказать? Что, действительно, плохо? Я понимаю, что она меня, в принципе, выбила из колеи за полсекунды 1 фразой – «вам что, плохо?»

Кстати, вот такая манипуляция – не осознанная, на сочувствии. И вы, действительно, начинаете понимать, что мне, действительно, плохо, раз я так выгляжу. Я говорю: «А что случилось?» - «На вас лица нет. вы что, не понимаете, что вам плохо?»

Это комплименты, которые очень классно работают. Так вот эта манипуляция. Вы что, плохо чувствуете? Вам что, плохо? У вас болит? Это работает классно на то, чтобы человека растеребить. И он тогда выходит из равновесия. Он тогда начинает беспокоиться. Что случилось? Может, что-то, действительно, произошло со мной?

7 - Страхи. Манипулируем страхами.

Конечно же, манипуляция страхами. Здесь все. «А вам что, плохо?»

Человек что? Страх умереть, страх заболеть у нас сейчас очень высокого уровня. Конечно же, страх потерять близкого, страх, не дай бог, быть травмированным. Страхами мы великолепно манипулируем.

У нас страхи имеют 2 ноги всего лишь 2.

Одна нога – инстинкта самосохранения, выживания. А вторая нога – это меня любят или не любят.

Поэтому все наши страхи, публичных выступлений, страхи выяснения отношений, страхи и переживания, что у нас не получится, - это все на уровне - меня любят – не любят, меня принимают – не принимают, как меня принимают, это страхи меня любят – не любят.

8 - манипуляция чувством вины.

« Ты мне должна по жизни».

Это мощнейшая психотравма. Чувство вины возвращается с самого детства. Именно возвращается мамой, как ни странно, не папой. Причем у нас папа считается уровнем справедливости, а мама – уровнем нежность. И эти уровни, когда мамы бывают плохие, бывают хорошие, и мама бывает Бабой Ягой, и бывает Золушкой, и бывает феей, и почему дети любят сказки, они всегда ассоциируют. Сказки это отдельная тема.

Чувство вины – мощнейшее влияние и взаимодействия. Благодаря чувству вины человека можно заставить делать все, что угодно. Особенно это делают наши мамы, когда им уже 60-70, они вампирчики, мы уже помним с вами. Почему?

Потому что им уже не хватает жизненной энергии, если они не живут на земле, если живут на земле, им чуть-чуть легче, там шкала ниже. И они говорят: «к тебе не стыдно? Я тебя вырастила, и ты мне не дочь, если ты не приедешь картошку копать», «ты олжна. Я тебя вырастила»

9 - обиды. Манипуляция обидами.

Когда мы начинаем на ровном месте обижаться. Это так просто, дорогие мои, это так просто. Все, ты меня обидел. Чем же? Вообще это страх нелюбви.

Да? Страх нелюбви – обидели.

Чем я мог тебя обидеть? Ты позвонил маме и сказал, что я борщ тебе холодный подаю. Или там без сметаны. Все, я оскорблена. Я тебе теперь «недам» я теперь с тобой не пойду» Это шикарная манипуляция.

10 -, манипуляция гневом.

«как ты смел? Я для тебя..»

Вот это классная фраза – «Я тебе молодость отдала» Супер просто.

Я когда это слышу, я в восторге. Кто кому что отдал? Давайте разберемся изначально. В конце концов, мужик тоже не был стариком, когда он на тебе женился. И возможно, ты тоже была 1-я женщина в его жизни, особенно когда первые сексуальные контакты в браке. И так, гнев

11 - манипуляция молчанием. Мы надулись, рот закрыли и больше с тобой не разговариваем. Сказал мужчина: господи, как хорошо!

Ну, хорошо – это молчание сутки. А когда это 2, 3? Еще лучше? Понятно, что есть какой-то определенный момент молчания, тоже срабатывает на чувстве вины. И мы начинаем понимать, когда он молчит, то тут что-то не то. Начинаем его терять.

Манипуляция молчанием, так хорошо работают детки наши. Когда они обижаются, они подойдут, и все.

12 - манипуляция любовью.

Я тебя люблю. А ты мне за это повезешь на море.

Если бы ты знал, как я тебя люблю.

И, между прочим, манипуляция любовью – сексом, это работает, просто классика. У нас женщины и мужчины знают, как манипулируют сексом.

13 - Манипуляция надеждой.

Мы даем надежду, что мы женимся, живем 3 года, вот закончу университет, и сразу на тебе женюсь. Вот начну зарабатывать 5000 долларов, и сразу пойдем в ЗАГС. Самая чистая и простая надежда, что завтра будет лучше, чем вчера, и мы с тобой завтра пойдем вместе. Люди хотят жить с надеждой, потому что надежда, мы с вами помним, есть вера и есть надежда, надежда всегда окрыляет, а вера всегда четко дает цель. Поэтому, обнадеживая кого-то, имейте в виду, вы можете просто манипулировать, и люди потом могут обижаться, закрываться. Все те же техники манипуляции.

14 - манипуляция тщеславием.

Звезда, ну, посмотри на себя. Боже мой, еще чуточку коронку подправим, зачем тебе работа, ты же и так звездный парень, ляжь, полежи, завтра ты же сделаешь лучше, чем вчера, руки у тебя золотые, и ты бриллиантовый. Я смотрю на тебя, ну, как тебя недооценивает мир. И крылья начинают...

Это манипуляции в 2 словах общая. Теперь мы можем сказать еще пару слов о личной манипуляции. О личных отношениях, семейных отношениях, скажем так.

15 - зацепка на жалости.

Ты меня любишь? Ты меня не любишь, я маленькая, бедненькая, я лежу, а ты так прямо не понимаешь, что мне надо купить новое платьишко за 5000 гривен. Губки надули.

Он – дорогая, открой 4 шкафа, вываливается все. Ну, такого красного платьишка еще не было. губки надули. И дальше обида.

- тебя больше любить не буду, если ты мне это красное платьишко не купишь. Обиды. И претензия.

Самая распространенная манипуляция в личной сфере.

Обида возникает тогда, когда кто-то ведет себя не так, как от него ожидают.

16 - Личностные манипуляции.

Подталкивание к активным действиям. Как это звучит? Видал, Толика? Он уже начальник цеха. А ты еще в подчиненных ходишь. И почему они всегда добиваются всего, а ты нет? Мы подталкиваем к действиям. Видишь, у него получается, почему у тебя не получаешься? Давай, поднимайся, давай, что-то делай. Это может и обижать, и наоборот, тормозить, конечно, как мы это скажем, как

будем это подносить, но активность действия – это в сравнении. Опять-таки, очень интересно, есть граница счастья, это мы поговорим завтра, а сравнение, счастье – это часть сравнения. Вот видишь, у него получается, а ты что, не можешь? Вот если мы поднимаем тщеславие, да, тогда человек начинает поднимать свое эго и начинает двигаться вперед. Или, наоборот, ложится на диван и говорит: мне это не надо, если хочешь, иди сама. Вот это манипуляция передавливания, скажем так.

17 - Конечно же, ревность к хобби или интересу.

Это женщины очень хорошо используют. Ревность к хобби или интересу, к другу, Кстати, работает шикарно. Дорогие мужчины, мы ревнуем к подружкам своих половинок. У меня, когда мы с мужем поженились, в первое время, все, кто ни звонил, мне нужно было отчитываться, кто это, где это, чуть не знакомить, чтобы он понимал, что это не обманет, что просто не любит на стороне, что не может забрать.

И мы еще забываем 1 момент. Ревность к хобби, ревность к другу, это еще личностная собственность, я личностное, я – личность, это мое, оно не должно никому принадлежать. А ревность к другу или к подруге, здесь несколько другое качество.

Очень часто наши подруги, дорогие женщины, мы это все хорошо знаем, как минимум, если не по своему опыту, то по опыту наших друзей, о том, что наши подруги часто что? Как минимум, влазят в нашу жизнь, и могут, как максимум, разводить. Сейчас же модно треугольник любви, сейчас это суперкласс. Раньше такого, когда в нашем СССР не было секса, тогда не было этих треугольников, они были скрытые.

Очень мало браков. И лучшие подружки начинают ревновать свою подружку к ее браку. Поэтому всегда мудрые люди говорят, наши родители говорят – когда ты выходишь замуж, ты должна подружек держать на расстоянии, не вводить в дом, потому что могут быть разные ситуации.

И как минимум, это эмоциональное, а как максимум, это магия. А магия есть.

Чего бы мы не делали, магия есть. Понятно, не профессионально, понятно, не работает на 100%, но на 20% сработает. Понимаете?

А как мы ревнуем к мужу, когда он идет в гараж? На полдня, а то и на день? а что он там робит, вместо того, чтобы помочь мне выбивать ковры, он там в гараже бездельничает.

А то, что он там в гараже картошку сделал, погреб сделал, обшил все, свет провел, это не в счет. Кстати, и наша уборка дома, которую мы делаем, тоже совершенно не заметна, да и стирка и глажка с развешиванием тоже.

У меня была подруга, сейчас мы уже редко с ней общаемся, и мы с ней и работали рядом, и жили рядом, то есть, постоянно, часов 10 в сутки, были вместе

И мама мне говорила: что можно по 15 часов в сутки обсуждать? Притом мы не расставались вообще. И у нас, мы были такие говорливые, у нас были постоянно какие-то темы, нам постоянно было интересно, что-то новое. И люди начинали к ней ревновать. Вот это вот все- манипуляция ревности и взаимоотношений. Они очень классно работают. И они могут вызвать, опять-таки, чувство вины, чувство опасности, и т.д.

Еще что бы я хотела сказать? Запишите, пожалуйста, как влиять на людей. То, что я рассказываю, это манипуляция, как по отношению к нам, повторяюсь, так и по

отношению к другим людям. Ничего стыдного, ничего страшного, ничего смертельного в этом нет, как вы понимаете.

5. Плюсы во взаимодействии манипуляции.

Техники, когда нужно быстро привлечь человека и быстро войти в контакт.

-На первом месте, конечно же, **попросите об одолжении.**

Слушай, сделай мне одолжение.

Как это просто и как интересно.

Люди вдруг начинают понимать, что он и вам нужны. Мы не привыкли просить. А это неправильно. Надо просить. Знаете, почему? Потому что, когда мы кого-то просим, мы у него повышаем внутреннее самосознание, что он может нас спасти.

Следующая манипуляция. Обязательно **называйте человека по имени.**

Как бы там ни было, где бы там ни было, обязательно надо запоминать имя общения с человеком. Это не имеет значения, если вы не запоминаете, будь любезны, записывайте. Если вы работаете где-то в офисе, в общественном месте, одевайте бейджик, это так просто. Это очень удобно и очень комфортно.

Дальше. Конечно же, **давайте комплименты.** Это шикарно.

Притом не комплименты – боже, как вы хорошо выглядите сегодня, вчера вы были хуже, и что с вашим лицом, куда оно делось?

Комплименты всегда работают. Они вызывают позитивное наше отношение. Притом комплимент обязательно должен быть к внешности, позитивной внешности. Комплимент должен быть всегда связан с умом, потому что чего мы хотим?

Быть умными, красивыми. Какой бы я сделала себе комплимент? Ну, я не звезда, конечно, но где-то рядышком. Да. Это всегда работает. Всегда человеку приятно

-Мы помним, что женщинам всегда приятно, когда говорят о ее внешности. Никто этого не отменял.

Мужчинам всегда приятно, когда говорят о том, что он самодостаточный, классный, крепкий, сильный, умный. Красивая женщина. Все человеки разумные. Запишите, очень важно.

Женщинам важно быть молодыми, худенькими.

Вы знаете, о комплиментах. Дорогие менеджеры, вам это важно.

Пример - банк, не буду говорить, какой. Это было 2 года назад, я еще кредит выплачивала какой-то, не помню уже. И поставили молодого менеджера. Я всегда заходила, и меня уже все знают, я каждый месяц захожу, потихонечку все гашу. И я захожу. И пацан, совсем молодой. Он ко мне. Видит клиента. А его научили? Быстренько подойти и быстренько сделать какой-то комплимент.

И вы знаете, какой он мне сделал комплимент?

«Здравствуйте, мы так рады вас видеть у нас в офисе. Вы, наверное, хотите оформить пенсионную карту?» И у меня... И я ему сказала: «Мне еще до пенсии 100 лет!» И вышла. Это говорит, что я старая, и что я обиделась. И это говорит о том, что нужно понимать, что женщины не принимают возрастные категории. Если бы он сказал – вам нужно оформить кредит на какую-то симпатичную машину? Вы решили какую-то покупку, на море поехать? А тут – пенсионную карту. Я поняла, что я к вам уже не зайду. И не потому, что я противная, старая, и меня обидели, мне было

неприятно, что человек говорит с порога – вы что, пенсионерка? Если я пенсионерка, и что? Это не люди? И т.д. Compliments работают классно, но думаем, какие.

Конечно же, что есть еще – **требуйте большего.**

Требуйте большего. Нужно попросить человека сделать больше, чем вы, в действительности, от него хотите. Попросить сделать нечто, от чего человек откажется. И тогда он будет от вас зависим.

Вы понимаете? Человек не сможет. Простите меня, в следующий раз я готов вам помочь. Сейчас не могу этого сделать. это называется – попросить большего, потребовать большего, чем человек может вам дать. И тогда человек будет от вас зависим. Это гадкая вещь, но иногда это можно сделать с сотрудниками, где-то, в каком-то офисе.

Конечно же, пользуйтесь усталостью вашего организма. Когда человек усталый, он более расслабленный, он более рыхлый, и тогда, опять-таки, хорошо это или плохо, решайте в каждой ситуации отдельно, но когда человек усталый, с ним можно поговорить по душам, он больше раскрывается, а это очень важный момент. Кстати, доверительность. Когда человек уставший, больше открывается доверительность. А это как раз это манипуляция, в хорошем смысле этого слова манипуляция, когда мы говорим – так устал, давай я возле тебя посижу, давай подскажу пару техник, давай вместе подышим.

Умейте слушать. Это безумно важный момент.

Мы с вами, опять-таки, я напому, мы слышим только до 10%.

До 10% мы слышим информацию. До 10. До. Вот. Умейте слушать. Если даже сразу не получается, как делают психологи профессиональные, когда они консультируют. У них такой маленький записничок. Вот вы рассказываете ему свои проблемы, а он ключевые слова вписывает.

Потому что, допустим, если мы работаем 2-3 часа с клиентом, однозначно, что вначале говорилось с клиентом, все забывается. Мы с вами после перерыва посмотрим манипуляции вербальные.

Так вот, первое слово запоминается, последнее, -эффект Штирлица, а середина не помнится вообще. И вот это именно важно, нужно записывать. Потому что чаще всего люди вкладывают информацию в середину, а не в начало или в конец.

В конце они делают итоги.

Когда очень важно, когда у вас очень большой информационный поток, в конце очень важно сказать: «А теперь – выводы». То есть, умейте слышать. Эффект будет великолепный.

И еще одна манипуляция классная.

Повторяйте за собеседником, как эхо. Ну, не фразу, а слово. Да, и поддакивать при этом. Слушайте, это интересно, мысль классная.

Вы только что сказали фразу.

Повторяйте, как эхо. И еще в НЛПть такая техника – отзеркаливание человека. Никто не объясняет, что это за техника. Все очень просто.

Мы хотим, чтобы перед нами был человек, подобный нам.

И когда человек отзеркаливает наши жесты, наши микромимики, наши позы, автоматически он нам больше нравится. Да, он нам больше нравится.

Вот это – манипуляция.

Итак, умеете слушать, повторяйте за собеседником, и по возможности, отзеркаливаете его позы четко. Но не так вот открыто.

И еще. Конечно же, кивайте. Конечно же-Поддакивайте.

Мы все это делаем на автомате, когда нам интересно. Это называется обратная связь. Почему я туда постоянно рассказываю? А там умные глаза, но не дающие. Поэтому я сюда смотрю, а потом в те глазки смотрю. Да.

Итак, поддакивайте, подкивывайте, говорите: «Да, да, да, вы знаете, да, класс, что-то в этом есть». А там посмотрим, что там в этом есть.

Какие доводы убеждают людей?

1. Факты. Факты неоспоримы. Хотя и верно, что, как говорят, «статистика иногда лжет», все-таки эмпирические данные являются убедительным инструментом для построения «дома» для точки зрения. Именно поэтому хорошая PR-программа начинается всегда с исследования — поиска фактов.
2. Эмоции. Маслоу был прав. Люди действительно реагируют на обращения к эмоциям — любви, миру, семье, патриотизму. Рональд Рейган был известен как «великий коммуникатор» в основном благодаря тому, что обращался к эмоциям. Даже когда вся нация была оскорблена после того, как в 1983 г. 200 американских солдат погибло в результате террористического акта в Ливане, президент Рейган смог победить ее скептицизм, побеседовав с раненым американским морским пехотинцем, лежащим в ливанском госпитале.
3. Персонализация. Люди реагируют на личный опыт. Когда поэтесса Майя Ангелу (Maya Angelou) говорит о бедности, то люди слушают и испытывают уважение к женщине, вышедшей из грязных и бедных окраин глубокого Юга времен сегрегации. Когда член Конгресса Каролин МакКарти (Carolyn McCarthy) выступает за контроль над оружием, то люди понимают, что ее муж был убит, а сын тяжело ранен вооруженным сумасшедшим на Лонг-Айлендской железной дороге.
4. Обращение к «Вам». Есть одно слово, которые люди не устают слушать, — это «Вы». «А что это даст мне?» — вопрос, которые задают все. Таким образом, один из секретов убеждения заключается в том, чтобы постоянно ставить себя на место аудитории и постоянно обращаться к «Вам». Несмотря на то, что эти четыре заповеди настолько просты, их тяжело понять — особенно бизнес-лидерам, которые не одобряют эмоции, или персонализацию, или даже обращение к аудитории. Некоторые считают «ниже своего достоинства» выставлять напоказ человеческие эмоции. Конечно же, это ошибка. Власть убеждения — влияния на общественное мнение — это критерий не только харизматичного, но и эффективного лидера.

10 советов по манипуляциям в переговорах

1. Если манипулятор требует принятия решений *здесь и сейчас*: «завтра будет уже поздно», «только сегодня уникальные скидки», — то лучше отложить принятие важного решения по принципу «утро вечера мудренее», чтобы взвесить все «за» и «против»

2. Часто манипулятор играет на *жадности*, особой любви к дармовщине: «хорошо, только для вас сделаю 30% скидку», «супернаклейка-переводилка в подарок за покупку», «вторая покупка бесплатно». Сделайте паузу, задайте себе вопросы: «Действительно ли мне это нужно по этой цене?», «Есть ли целесообразность в этом подарке за покупку?». Всегда помните, что бесплатный сыр может быть только в мышеловке

3. Не позволяйте *отвлекать* ваше внимание. Резкие переходы от темы переговоров должны вас насторожить: «Кстати, а что вы думаете об этом?», «Это ещё что, у меня тут случай такой был...», «Между прочим, вы какую кухню предпочитаете?». Возвращайте собеседника в нужное русло деловых переговоров

4. Не поддавайтесь на *иллюзию* выбора: «Оплачивать будете наличными или карточкой?», «Вам одну упаковку или две?», «Вы подпишете договор сегодня или завтра?»

5. Не позволяйте деловому партнеру играть на *дружеских или родственных связях*, например: «Мы столько с тобой работаем, ты же мне не откажешь». Дружба – дружбой, а бизнес – бизнесом

6. Часто манипуляторы используют *псевдоуступки*, создавая впечатление, что для вас делается невероятное одолжение: «Только для вас я поговорю с нашим президентом, возможно, он позволит сделать скидку 1%». Трезво оцените фактическую ценность товара или услуги

7. *Неполные сравнения* продавца типа «это лучше», «наш товар надежнее», «наши продукты натуральнее», «теперь мы эффективнее на 63%» должны вас насторожить. Попросите привести конкретные преимущества

8. Никогда *не* бойтесь просить скидку. Любой профессиональный переговорщик всегда начинает торг с максимально выгодных для себя условий. Нет возможности сделать скидку? Хорошо, тогда настаивайте на отсрочке платежа или бесплатных дополнительных услугах

9. Не позволяйте играть на *чувствах собственной важности*, например: «А я-то думал, что вы можете решать этот вопрос» или «Наверное, мне лучше обратиться к вашему руководителю»

10. Многие применяют в продажах *метод Сократа*, согласно которому, получив от вас утвердительный ответ на три вопроса (например, «Вы заинтересованы в прибыли?», «Вы хотите увеличить круг клиентов?», «Вы хотите оптимизировать свой бизнес?»), согласие на четвертый вопрос мы даем подсознательно и на автомате. Будьте внимательны

Как вести спор с манипуляторами

1. Всегда сохраняйте конструктивную и последовательную логику, в своих рассуждениях используйте доказанные и подкреплённые фактами аргументы
2. Вовремя поймать собеседника на подтасовке фактов, преувеличении события или искажении правды – значит предотвратить манипуляцию или уловку
3. Чтобы добиться успеха, используйте простые, ясные, очевидные и, главное, неопровержимые аргументы, подкреплённые фактами, статистикой, примерами, ссылками на авторитеты
4. Избегайте откровенно слабых доводов в своём рассуждении. От недоказанных, спорных или неочевидных аргументов лучше избавиться. Манипулятор в своей атаке будет использовать именно их
5. В подборе аргументов учитывайте личностные особенности вашего оппонента, его знаний, мотивации, желаний, интересов
6. Сами не оставляйте ни одного слабого или противоречивого аргумента в позиции оппонента
7. С опытным манипулятором целесообразно использовать технику «видимой поддержки», которая начинается с условного присоединения к доводам оппонента, а заканчивается последовательной и разрушительной контраргументацией
8. Не стоит утверждать, что ваша точка зрения идеальна. Придавайте вашей позиции объективный характер, приводя и плюсы, и минусы, при этом акцентируя внимание на плюсах. Там самым вы предвосхитите возможные возражения оппонента
9. Не стремитесь быстро переубедить своего оппонента. Лучше действовать постепенно и последовательно. Добивайтесь соглашения от оппонента по каждому аргументу в отдельности
10. Избегайте откровенной конфронтации. Убедить «друга» всегда легче, чем «врага»

О скрытом гипнозе при общении

Человек – существо сложное, многогранное. В каждом из нас живет множество личностей, и у каждой из них есть свои интересы. Иногда интересы совпадают, иногда – пересекаются (*есть мнение, что нормальный человек отличается от шизофреника лишь тем, что у последнего эти личности «прорываются наружу»*). Роль вашего сознательного «Я» в идеале заключается в том, чтобы прислушиваться к всему многообразию «советчиков» в вашей голове, и воплощать в жизнь те мысли, которые ведут к достижению ваших долгосрочных целей. Не создавая при этом внутренний конфликт.

На практике это означает необходимость действовать через «не хочу», проходить через дискомфорт и отыскивать красивые решения, удовлетворяющие всех.

А раз в голове «куча народу», их тоже можно научиться убеждать. Опишем некоторые техники скрытого гипноза.

Прямое внушение

Вы не думаете о мотивации, а просто идете и делаете что-то. Не позволяя себе задуматься.

Хороший пример: правило двух секунд в пикапе. Если вы увидели красивую девушку – идти знакомиться с ней надо сразу. Не позволяя мыслям себя остановить.

Внушение убеждения

Вы отвечаете на внутренние сомнения.

Говорите себе с упертостью фанатика:

- «Потому что так надо»;
- «Потому что так правильно (дальновидно, круто...)»;
- «Потому что так делают все успешные люди (настоящие мужики, просветленные...)»;
- «Потому что так поступил бы ..., которого я очень уважаю».

Здесь тоже важно уметь не ввязываться в дискуссии. Надо, и все.

Затягивание в новую реальность

Включите свое воображение:

- «А если мои дети (друзья, любимая...) увидели бы сейчас мои сомнения?»;
- «А если завтра будет уже слишком поздно и эта возможность исчезнет навсегда?».

Выбирайте то, что активирует лично вас.

Внушение отрицанием

Если вы склонны постоянно нарушать данные себе обещания, используйте запрет-провокацию. То есть вы просто запрещаете себе делать что-либо, приносящее вам пользу, и смотрите на результат.

Другое мощное средство – тотальное бездействие. После двух-трех часов этой пытки, вы будете готовы даже работать! :)

Внушение вопросами

Задавайте себе правильные вопросы. Они помогут направить ваше внимание в нужное русло: на поиск решения, на ожидание позитива от выполненной задачи (и негатива в случае ее невыполнения), на поиск приятных сторон предстоящей работы.

К примеру, если вы испытываете борьбу мотивов между желанием отдохнуть и возможностью посетить тренажерный зал, спросите себя:

- «Что именно я хочу потренировать?»;
- «Какие у меня проблемные зоны, и что произойдет, если их не разрабатывать?»;
- «Каким я стану, если буду тренироваться регулярно?».

За мыслями последуют действия.

Трюизмы

Чаще общайтесь с теми, на кого хотите быть похожи. Чужие успехи очень бодрят. Можете устроить себе экскурсию в городские теплотрассы и пообщаться с бомжами, угостить их пивом и послушать истории их жизни. Такое общение станет для вас отличным стимулом держать себя в тонусе.

Регулярно смотрите мотивирующие фильмы и читайте соответствующие истории. Это также помогает выработать активную жизненную позицию.

Погружение в ситуацию

Мало кто любит тупо бегать. Но вот повоевать в пейнтбол – запросто. Окунаться ледяной водой тоже желающих немного. Если, конечно, сегодня не Крещение.

Упражняться в развитии наблюдательности для многих скучно. Другое дело – поиграть в «Мафию».

Короче, вы решаете, какой навык хотите в себе развить, подбираете интересное занятие, где он необходим, и вперед!

Другими словами, если вам сложно изменить себя, создайте ситуацию, которая вас изменит.

Как преодолеть убеждения людей

Если человек в чем-то убежден, переубедить его крайне сложно. Просто потому, что убеждения – это инструмент, который люди используют для своего выживания.

Например, повелся сотрудник на предложение шефа поговорить начистоту – и вот он уже обивает пороги кадровых агентств. А в голове отпечаталось:

«Откровенничать с начальством нельзя!».

Поэтому не стоит удивляться, что любые предложения пересмотреть свои убеждения люди воспринимают в штыки: им кажется, что вы пытаетесь лишить их выстроенной годами защиты, заставить повторять прошлые ошибки.

Другой пример – люди часто создают себе талисманы. Вроде счастливой ручки, которой подписываются только важные документы. Так мужчины могут быть уверены, что иметь много любовниц – это признак высокого статуса. Так агенты по продажам могут верить в силу четырех последовательных вопросов.

И воспринимают предложение думать иначе, как попытку лишить их верного куса хлеба... Как в старой истории про бродягу, который отказался устраиваться на завод, уличив доброхота в стремлении завладеть его мусорными баками.

То, что многие наши убеждения той же породы, тема для отдельного разговора. А сейчас мне хотелось бы показать, чем будет полезен скрытый гипноз, если вы вдруг выяснили, что у собеседника есть мешающее вам убеждение.

Быстро переубедить не получится: люди превосходно находят аргументы в защиту своих убеждений. Но в том-то и секрет, что это не обязательно. **Пусть ваш собеседник сохраняет свои предрассудки, но его убежденность не будет вам мешать.**

Как этого добиться? Есть несколько способов.

Резервация

Во-первых, мы можем ограничить поле действия убеждения. Мол, в его истинности никто не сомневается, но действует оно только там, где нам не мешает.

На примерах будет понятнее:

- Сотрудник должен сидеть на рабочем месте от звонка до звонка.
Да, если для выполнения обязанностей ему требуется находиться в офисе.
- Кондиционированный воздух хуже свежего.
Поэтому мы и не предлагаем устанавливать кондиционеры в лесопарковых зонах.
- Женщина не может стать хорошим руководителем.
Это верно, когда речь идет о женском коллективе.

- По книгам невозможно ничему научиться.
Да, многие книги написаны настолько наукообразно и безсистемно, что по таким книгам было бы сложно научиться хоть чему-то.
- Быстро сделанная работа – гарантированно некачественная.
При условии, что у исполнителя не было качественных заготовок.

Как говорится, все верно, но это не наш случай.

Выход за рамки

Второй вариант похож на первый, но здесь мы не сужаем поле действия убеждения, а сами выходим за его рамки.

Вот примеры:

- Я не целуюсь на первом же свидании!
И снова здравствуйте!
- Соискатели должны пройти собеседование в отделе кадров.
Я не ищу работу – я предлагаю вам взаимовыгодный проект.
- Переговоры по телефону бесполезны.
Тогда позвольте просто узнать ваше мнение по следующему вопросу...
- Лечить может только врач.
Мы не занимаемся лечением – мы помогаем выявить и устранить психологические причины болезни.
- Нам не нужен новый софт.
Замечательно! Наше решение куда более комплексное.

И снова: все верно, но это не наш случай. Если «посторонним вход запрещен», то мы явно не посторонние.

Подмена смысла

Третий вариант. Здесь мы помогаем переосмыслить значение убеждения. Слова и их последовательность сохраняются, но смысл их уже не будет мешать нашим планам.

Вот, например:

- Надо все тщательно обдумать.
Разумеется, давайте еще раз обговорим все детали.
- Раз вы опоздали на встречу, нам не о чем разговаривать.
Тогда давайте не будем терять время на разговоры и сразу приступим к делу.
- Мужчина должен хорошо зарабатывать.
Да, он должен суметь обеспечить семью всем необходимым.
- Нельзя ставить начальником сотрудника, проработавшего в фирме меньше года.
Нельзя ставить «сверху», а его выдвинули «снизу».
- От аудита только вред.
Если считать вредом недовольство тех, кто хочет утаить свои ошибки, то да.

Другими словами, то, что вы на самом деле имели в виду, никак не противоречит нашему предложению.

Крайний вариант

Если никак не удастся обезвредить убеждение в голове его носителя, можно

попробовать убрать самого носителя: «нет человека – нет проблемы».

Нет, я не о том, что вы подумали! Пусть живет.

Человека просто нужно отодвинуть от нужного нам рычага.

Его можно перевести на другой проект. Он может отправиться в отпуск. Иногда получается дождаться командировки, болезни или еще какой отлучки.

Это же известный прием в предвыборной борьбе: если какая-то категория граждан активно поддерживает ваших политических оппонентов, надо сделать так, чтобы на выборы они просто не пришли. Например, поверив, что все выборы – фикция.

Итого: убеждения – штука крепкая. И обезвредить их проще, чем изменить.

Использование особенностей цвета – как манипуляция

Цветовая гамма играет ведущую роль для восприятия рекламного обращения, так как на нем может быть изображен логотип фирмы, образ товара или героя. Поэтому при разработке рекламного обращения необходимо учитывать символику цвета.

Цвет широко используется для формирования запланированных ассоциаций.

Существуют стереотипы восприятия цвета. Цвета определенным образом воздействуют на нашу нервную систему и тем самым на наши чувства. Сначала ассоциации касающиеся цвета возникают у человека на подсознательном уровне, но постепенно с повторением, человек начинает осознавать их.

«Как показывают специальные исследования 80% цвета и света «поглощаются» нервной системой и только 20% - зрением» .

Цвет влияет на потребительский выбор.

Красный – сила воли, активность, агрессия, сексуальность. Этот цвет привлекает молодежь.

Синий – ассоциируется с пассивностью, чувствительностью, спокойствием. В сочетании с белым цветом вызывает ассоциации с морем, свободой. Понижает давление, снижает пульс и ритм дыхания, успокаивает, расслабляет.

Желтый – активность, энергия, солнечный луч, наиболее запоминаемый цвет.

Серый и бордовый – умеренность солидность, изысканность.

Черный – классический, отражающий стабильность, богатство, престиж. Он чаще всего используется для рекламы ювелирных изделий.

Зеленый – цвет жизненных сил, здоровья, природы, понижает давление, расширяет капилляры, применяется при лечении бессонницы и усталости и для рекламы лекарственных средств.

Как же все-таки достигается высокая эффективность при создании рекламных обращений? Все основные теоретически обоснованные приемы преследуют следующие цели: выделение предмета рекламы, донесение сведений в компактной форме в вербальной и визуальной форме, наиболее привлекательных для потребителя, создать миф, привлекающий потребителя, создать эмоциональный план.

Так как рекламодатели не располагают средствами на исследования реакции потребителей на рекламное обращение, креаторам рекламы приходится учитывать все выше изложенные особенности психологии потребителя и проверять реакцию на собственном опыте путем оценки объема продаж товаров и услуг или недовольства рекламодателей.

В данное время уже существует много квалифицированных специалистов, которые в силу своего опыта работы и образования стараются учитывать все вышеизложенные принципы.

Сейчас появляется много корпоративных образов, которые используются в виде увлекательных мультфильмов для детей «Растишка» «Скелетоны», трогательные семейные сюжеты такие как реклама соков «Моя семья», молочных продуктов «Домик в деревне», сюжетов учитывающих потребности и специфику характера женщин сок «Любимый».

В этих примерах, по моему мнению, прослеживаются очень многие психологические особенности, свойственные именно нашему потребителю, а не слепое следование стереотипам западных рекламистов.

Как определить обман

1. Всегда следите за жестикующей человека. Собеседник не может говорить об искренности дела, находясь при этом в закрытой позе (перекрещённые пуки или ноги)
2. К классическим жестам обмана также относится потирание носа, глаз и мочек ушей
3. Определяйте жесты нервозности. Если оппонент потирает руки или пальцы; нервно тербит края одежды, пуговицы, манжеты; поправляет воротник или пиджак; вертит в руках ручку; бессмысленно переставляет предметы на столе – это повод задуматься над истинностью произносимых слов
4. При обмане собеседник может неосознанно закрывать ладони рук или же полностью скрывать свои руки. Помните, что бессознательный жест искренности человека – открытые ладони
5. Обратите внимание на голос. Явные признаки лжи – сбивчивое, беспокойное дыхание, изменение интонации, тона и темпа речи, нехарактерные для собеседника, а также частые покашливания
6. Бегающий взгляд, отсутствие долгого визуального контакта, долгий взгляд в сторону или в пол, а также учащённое моргание должны заставить вас засомневаться в искренности оппонента
7. При обмане человек старается дистанцироваться от собеседника. Например, если собеседник сидит, то откидывает свой корпус, «прилипает» к креслу, будто старается спрятать своё тело. Или невольно старается держаться за какой-то предмет, словно пытается найти опору или спрятаться за предметом. Собеседник может поставить защитный блок перед собой – например, держать папку перед собой, обхватив её руками

8. Обманщика всегда легко определить по улыбке. Она будет неестественной, ассиметричной, натянутой

9. Обращайте внимание на скорость ответов оппонента. Появление пауз на вопросы, не требующие долгого раздумья, или, наоборот, слишком быстрые ответы на вопросы, которые должны были заставить задуматься, – верный признак неискренности собеседника

10. Каждый признак в отдельности не может служить гарантией того, что собеседник вам лжёт. Всегда оценивайте совокупность признаков

Как сказать «НЕТ»

1. Не бойтесь говорить «нет». Мы боимся сказать «нет» из-за излишнего стремления соблюдать нормы приличия, из-за боязни обидеть человека и даже из-за низкой самооценки. Помните, в принципе физически невозможно отвечать на любую просьбу положительно. В отказе нет ничего страшного

2. Помните, что взяв на себя слишком много обязанностей, у вас есть шанс попасть в цейтнот или «перегореть». Цените собственное время. Не стоит быть хорошим для всех. Вежливым – да, легко уязвимым – нет

3. Кажущееся на первый взгляд грубое «нет» всегда можно заменить более лояльными фразами: «как-нибудь в другой раз», «простите, я не могу», «я рад, что вы поделились со мной, но я не смогу вам помочь», «возможно, вернёмся к этому позже», «мне кажется, за помощью вам лучше обратиться к другому», «я не хочу делать то, что у меня не получится»

4. Всегда просите время на обдумывание просьбы. Во-первых, у вас действительно появляется время для трезвого анализа, во-вторых, вы избавляетесь от срочного стрессового выбора между «да» и «нет»

5. Если вы всё-таки чувствуете себя некомфортно, отказывая человеку, задайте себе следующие вопросы: «Хочу ли я это сделать?», «Могу ли я это сделать?», «Есть ли у меня время и ресурсы для этого?», «Какие могут быть последствия от выполнения и невыполнения этой просьбы?»

6. В случае необходимости показывайте невыгодные последствия выполнения просьбы, например: «Вы хотите, чтобы я занялся этим проектом и при этом нарушил сроки выполнения приоритетного проекта X?»

7. Если говорите «нет», делайте это твёрдо и решительно

8. Не перед каждым вашим собеседником стоит оправдываться и называть сотни причин, почему вы ему отказываете. Этим самым вы демонстрируете свою вину

9. Если всё-таки твёрдое «нет» не помогает и собеседник продолжает настаивать на своём, не идите на попятную, а предложите подходящую и вам, и собеседнику альтернативу, конструктивный выход из ситуации

10. Проще, чем сказать «нет», – предотвратить эту просьбу, например, первым рассказав собеседнику о вашей крайней большой загрузке на работе

Советы работы с манипуляциями

1. В любой манипулятивной ситуации окружите себя мысленным щитом, который, с одной стороны, позволяет видеть все нюансы поведения манипулятора (пусть это будет пуленепробиваемое стекло), а с другой – отражает все негативные эмоции

2. Всегда *берегите* свои эмоции и позитивную энергетику!

3. Уверенное спокойствие позволит вам иметь ясную голову, а значит, позволит защититься от всех уловок, трюков, обманов, интриг манипулятора

4. Старайтесь быть более внимательным в любой коммуникативной ситуации

5. Повышайте личную стрессоустойчивость

6. Отделяйте факты от мнений

7. Используйте разумное сочетание твёрдости своей позиции и готовности пойти на компромисс

8. Всегда следите за реакциями собеседника на ваши слова

9. Призывайте своего оппонента рассуждать и доказывать взвешенно, конструктивно и без использования нелояльных приёмов

10. Залог успеха – всегда быть начеку

Как влиять на людей: 10 психологических хитростей

1. Попросите об одолжении

Мы говорим об эффекте, известном как эффект Бенджамина Франклина.

Однажды Франклину понадобилось завоевать расположение человека, который его очень не любил.

Тогда Франклин вежливо попросил этого человека одолжить ему редкую книгу и, получив желаемое, ещё более вежливо поблагодарил его. Раньше этот человек избегал даже говорить с ним, но после этого случая они стали друзьями.

Эта история повторяется раз за разом.

Суть в том, что тот, кто однажды сделал вам одолжение, более охотно сделает это ещё раз по сравнению с тем человеком, который чем-то обязан вам.

Объяснение простое — человек решает, что раз вы что-то у него просите, то и сами в случае нужды откликнитесь на его просьбу, так что он должен делать так же, как вы.

2. Требуйте большего

Эту технику называют «дверью в лоб». Нужно попросить человека сделать больше, чем вы в действительности хотите от него получить.

Можно также попросить сделать нечто нелепое. Скорее всего, он откажется. Вскоре после этого смело просите то, что хотели с самого начала — человек почувствует себя неуютно из-за того, что отказал вам в первый раз, и, если вы теперь попросите нечто разумное, будет чувствовать себя обязанным помочь.

3. Называйте человека по имени

Известный американский психолог Дейл Карнеги считает, что называть человека по имени невероятно важно. Собственное имя для любого человека — это самое приятно сочетание звуков. Оно — существенная часть жизни, поэтому его произнесение как бы подтверждает для человека факт собственного существования. А это, в свою очередь, заставляет испытывать положительные эмоции по отношению к тому, кто имя произносит.

Точно так же влияет использование титула, социального статуса или сама форма обращения. Если вы ведёте себя определённым образом, то к вам будут относиться именно так. Например, если вы называете человека своим другом, он вскоре почувствует дружеские чувства по отношению к вам. А если хотите на кого-то работать, называйте его боссом.

4. Льстите (комплимент)

На первый взгляд тактика очевидна, но есть некоторые оговорки.

Если ваша лесть не выглядит искренней, она принесёт больше вреда, чем пользы. Исследователи обнаружили, что люди склонны искать когнитивный баланс, стараясь, чтобы их мысли и чувства всегда совпадали.

Так что, если вы льстите людям с высокой самооценкой, и лесть звучит искренне, вы им понравитесь, потому что подтвердите их собственные мысли.

Причина с обращением по имени — поведение собеседника подтверждает сам факт существования личности.

5. Отражайте

Отражение также известно как мимикрия.

Многие люди используют этот метод естественным образом, даже не задумываясь о том, что делают: автоматически копируют чужое поведение, манеру речи и даже жесты. Люди склонны относиться лучше к тем, кто на них похож.

6. Пользуйтесь усталостью оппонента

Когда человек устаёт, он становится более восприимчивым к чужим словам, будь то просьба или заявление.

Причина в том, что усталость влияет не только на тело, но и снижает уровень психической энергии.

Когда вы просите об одолжении уставшего человека, вероятно, вы получите ответ вроде «Хорошо, сделаю это завтра» — потому что на данный момент человек никаких проблем больше решать не хочет.

А вот на следующий день человек, вероятнее всего, выполнит обещанное — люди,

как правило, стараются держать своё слово, потому что иначе получают психологический дискомфорт.

7. Предложите то, от чего будет неудобно отказаться

Это техника, обратная пункту номер два (требуйте юбольшого)

Вместо того, чтобы сразу обратиться с большой просьбой, попробуйте начать с малого. Если человек помог вам с чем-то незначительным, он более охотно выполнит и просьбу поважнее.

Учёные проверили этот способ в отношении маркетинга.

Они начали агитировать людей выразить поддержку относительно окружающей среды и сохранения тропических лесов.

Довольно лёгкая просьба, не так ли? Когда люди выполнили требуемое, их попросили купить продукты — все вырученные средства будут направлены на сохранение этих самых лесов, разумеется. Большинство людей сделали и это.

Однако будьте внимательны: не стоит сначала просить одно, а потом сразу совершенно другое. Гораздо эффективнее выждать день или два.

8. Умейте слушать

Говорить кому то, что он не прав — не самый лучший способ расположить к себе человека. Эффект, скорее всего, будет обратным.

Существует другой способ выразить несогласие и не нажать при этом врага.

Например, послушайте, что говорит ваш собеседник, и постарайтесь понять, что он при этом чувствует и почему.

Тогда вы найдёте нечто общее в ваших, казалось бы, противоположных мнениях и можете использовать это для объяснения своей позиции. Выразите сначала согласие — так человек более внимательно отнесётся к вашим последующим словам.

9. Повторяйте за собеседником

Один из самых эффективных способов расположить к себе человека и показать, что вы его действительно понимаете — это перефразировать то, что он говорит.

Скажите то же самое, только своими словами.

Это техника ещё известна как рефлексивное слушание.

Такую технику легко использовать при разговоре с друзьями. Сформулируйте только что сказанную ими фразу как вопрос — так вы покажете, что внимательно слушали и поняли человека, и ему будет с вами комфортнее.

Он также будет больше прислушиваться к вашему мнению, потому что вы уже ясно дали понять, что он вам небезразличен.

10. Кивайте

Когда люди кивают, слушая что то, то это как правило означает, что они с согласны с говорящим.

И для человека естественно предположить, что когда кто-то кивает при разговоре с ним, то это тоже означает согласие. Так что кивайте на протяжении всей беседы с человеком — впоследствии это поможет вам убедить собеседника в вашей правоте

Психологическое воздействие на поведение человека

Рассмотрим метод поэтапного психологического воздействия — одного из самых

эффективных способов коррекции поведения человека в нужную вам сторону. Как вы считаете, почему противодействие мужчины и женщины практически всегда заканчивается победой женщины? Конечно, с учетом высоких умственных способностей обоих.

Причина в том, что мужское воздействие, как правило, носит точечный характер, а женское влияние распределено во времени! Мужчины предпочитают бить сильно, но один-два раза. В то же время женщины ориентированы на множество последовательных ударов. Именно поэтому победа останется за женщиной, если, конечно, у нее будет возможность и время для подобных разговоров. Не зря в некоторых странах женщины традиционно проживают в собственной половине дома, для того, чтобы они не «капали» на мозги мужчинам.

Суть метода поэтапного психологического воздействия достаточно проста. Женщины в ходе своей эволюции пришли к ней интуитивно. Получили в качестве компенсации за отсутствие физической силы. Мужчины лишены этого врожденного навыка, но, обучившись ему осознанно, могут получить в свои руки мощный инструмент влияния.

Этапы психологического воздействия

К примеру, вам нужно переубедить человека, который считает вас за идиота, в том, что вы великий мудрец. Как заменить его убеждение на противоположное?

Чтобы добиться поставленной цели, вам необходимо реализовать серию последовательных шагов. Вы сможете убедить человека в том, в мире множество дебилов? Легко.

Согласится ли он ваш собеседник с тем, что иногда встречаются истинные мудрецы? Конечно. Но неподготовленному человеку бывает сложно отличить гения от глупца. Разумно. Вы подготовили почву, и теперь переводите разговор на свою персону. Ведь вы и есть тот гений, которого ты по своему незнанию принял за дурака!

Смысл разбиения операции психологического воздействия на этапы состоит в том, что вы не навязываете человеку готовое мнение.

Каждая промежуточная фраза выглядит совершенно безобидной. Если данные фразы звучат нейтрально и убедительно, ваш собеседник непременно с ними согласится. Последовательно выражая согласие, он, в конечном итоге, сам придет к нужному выводу, и будет уверен, что решение было принято им полностью самостоятельно.

Пример. Вы хотите убедить руководителя в том, что заслуживаете повышения. Какие этапы здесь можно выделить?

Первый этап. Заведите с начальником разговор о сотрудниках вашего отдела. Коснитесь упущений в работе вашего основного конкурента на повышение. Обязательно уточните, что он — замечательный и порядочный человек. Ну только не умеет он продуктивно работать, что же тут поделаешь?

Второй этап. Через несколько дней расскажите шефу о своем знакомом, который получил руководящую должность, но не смог справиться с новыми обязанностями, и завалил всю работу. Нормальный в принципе парень, производил хорошее впечатление...

Далее вам нужно напомнить начальнику, что в наше время грамотный сотрудник — это большая редкость. Приведите пример из жизни, когда квалифицированный специалист буквально спасал фирму. В деле очень важна лояльность подчиненных, но чтобы ее добиться, нужно давать двигаться перспективным сотрудникам.

И наконец, заключительный этап — самопрезентация.

Разделяйте главную цель на этапы, каждый из которых необходимо закрепить конкретным промежуточным результатом.

Ваши действия кажутся немного разрозненными, и выявить взаимосвязь между промежуточными этапами не так просто.

Десять человек пронесли в защищенное здание по одной детали. Одиннадцатый уже внутри собрал их все воедино, накрутил на ствол глушитель и приступил к выполнению задачи. Просто? Точно так же с поэтапным воздействием.

Запомните - этапы воздействия может осуществлять не один, а несколько человек.

Пусть каждый из них, по очереди, подойдет к объекту и донесет заготовленную информацию. В результате объект будет готов исполнить вашу волю.

Главное –

Манипулятор хочет заставить сделать вас что-либо, давя на ваши чувства?

Помните: чувства находятся только *внутри* нас и никто, кроме нас, не может их «включить» или «выключить». Вас выводят из себя? Проигнорируйте! Вас пугают?

Ответьте иронией! Вас берут на слабо? Ответьте удивлением

ТЕХНИКИ.

ПОДСТРОЙКА К ГОЛОСУ

Можно заметить, что т.н. «удачливые» люди, с кем бы они ни общались, создают всегда раппорт, который автоматически формирует подсознательное доверие. Чем больше параметров Вы учитываете при подстройке, тем эффективнее установленный Вами раппорт. Подстраиваясь и отражая одновременно язык телодвижений и характеристики голоса, можете установить раппорт почти с любым человеком

Но иногда (например, при телефонном разговоре, когда не видите собеседника), поведенческая часть подстройки может оказаться неисполнимой или неуместной.

Однако порой голосом можно оказать куда большее воздействие, чем сутью произносимых слов.

Можно сколько угодно штудировать литературу по гипнозу и NLP, посещать соответствующие семинары и курсы, но для того чтобы в реальных беседах обращать внимание не только на содержание речи, но и на ее форму, необходима серьезная самостоятельная тренировка.

Вы можете подстроиться к следующим индивидуальным особенностям голоса собеседника:

- Громкость (как он говорит – громко или тихо);
- Темп (быстро или медленно);
- Ритм (попробуйте уловить в словах и фразах партнера единую «мелодию»; возможно также, что он произносит их отрывисто – в т.н. «рваном» ритме);

- Высота (какой у него голос, высокий или низкий);
- Тембр (какие в его голосе имеются особенности: звонкость или хриплость);
- Интонация (какие чувства собеседник подчеркивает своим голосом; профессиональные артисты, к примеру, одно и то же слово могут произнести с тысячами различных интонаций);
- Произношение (использует ли собеседник какие-либо характерные слова, сленг или диалектные выражения).

Как обычно, начинайте с подстройки к одной характеристике и затем, по мере набирания опыта, дополняйте ее другими. Вносите любые изменения как можно более непринужденно и незаметно. Конечно, помните о содержании беседы. Не пытайтесь подражать диалектному произношению и особенностям личности – собеседник примет это за передразнивание.

Этот вид подстройки похож на присоединение к чьему-то пению или к игре на музыкальном инструменте: Вы начинаете петь или играть в унисон, объединяете звучания. По мере подстройки к голосу одновременно непроизвольно происходит подстройка к дыханию и движениям, к позе. Причем самое удивительное то, что порой это бывает даже тогда, когда собеседника не видно.

Упражнение

Это упражнение лучше выполнять втроем. Задача партнера № 1 самая простая – проговорить несколько любых фраз, каждую с разной интонацией. Партнер № 2 должен сесть спиной к партнеру № 1 и повторить произносимые фразы, стремясь точно воспроизвести интонацию. Следите за совпадением всех характеристик голоса, перечисленных выше. На эту часть упражнения обычно уходит от 2 до 5 минут.

Следующий этап – подстройка в процессе беседы. Партнер № 1 должен задавать заранее подготовленные вопросы, а партнер № 2 на них отвечать, как и в первой части упражнения, соблюдая подстройку ко всем характеристикам голоса партнера № 2. Можно и просто обсуждать выбранную заранее тему. Роль партнера № 3 – следить и контролировать точность подстройки партнером № 2, давая ему в процессе беседы соответствующие рекомендации (можно заранее согласованными жестами). На эту часть упражнения надо затратить не менее 5 минут. Для усвоения принципов подстройки упражнение требует не менее чем пятикратного повторения в разные дни.

Можно использовать подстройку к голосу для установления раппорта во время телефонной беседы, а затем отстроиться, поменяв к концу разговора тон или темп своего голоса. Полезность этого умения становится очевидной тогда, когда бывает трудно завершить телефонный разговор естественным образом.

Говоря с разгневанным человеком, подстройтесь к его гневу немного ниже его уровня. Как только Вы подстроились, можете начинать вести его постепенно вниз, к более спокойному состоянию, постепенно «успокаиваясь сам»

Техника коррекции убеждений

В этой технике представлена система приемов, которая позволит вам изменять убеждения и ценности окружающих людей в нужную вам сторону, а также разрушать собственные негативные установки.

В каждом из нас есть свой набор убеждений. Это наши представления о себе, других

людях и мире в целом. Убеждения являются своего рода системой координат, и помогают своим носителям хоть как-то ориентироваться в бурлящем хаосе окружающего мира. Их цель – помогать нам с выбором в стандартных, однотипных ситуациях.

Проблема заключается в том, что большинство убеждений носят очень ограниченный характер: «Если он ходит в Церковь значит он хороший человек», «У дорогих вещей лучше качество чем у дешевых», «Настоящий мужчина должен уметь сам построить дом», «Если он не работает с утра до вечера, значит он бездельник. А быть бездельником – плохо» и т.д. За свою жизнь человек обрастает множеством подобных установок. Они начинают поддерживать друг друга, и со временем формируют общее мировоззрение своего носителя, зачастую очень далекое от реальности.

Такие ограниченные убеждения мешают своим носителям жить и развиваться. Мешают получать удовольствие от жизни. Мешают адекватно оценивать людей и события.

Пока это звучит несколько абстрактно?

Хорошо, продемонстрируем это на конкретном примере.

Я приведу фрагменты из биографий двух известных людей, а вы проанализируйте свои впечатления об этих людях

Биография № 1

«Молодой человек из весьма известной, состоятельной и порядочной семьи поступил в одно из самых престижных учебных заведений страны.

Вместе с ним учились исключительно одаренные дети, а преподаватели делали все возможное, чтобы ученики максимально могли реализовать свои творческие возможности.

Однако молодой человек не особенно утруждал себя учебой. Учился он крайне нестабильно, совершенно не уделяя внимания основным дисциплинам. Главным его увлечением было чтение эротической литературы, что, безусловно, наложило глубокий отпечаток на всю его последующую жизнь.

Окончив учебное заведение, он, в отличие от своих одноклассников, даже не пытался найти постоянную работу и жил, в основном, за родительский счет.

Он увлекся игрой в карты на деньги, а кроме того, он был равнодушен к женщинам легкого поведения и спиртным напиткам. Деньги для игры в карты он добывал случайными заработками.

Достаточно поздно он обзавелся семьей, взяв замуж женщину намного моложе себя, в результате чего постоянно испытывал к ней чувство ревности.

Благодаря семейным связям, ему удалось получить определенную должность, но он был ею недоволен, поскольку считал себя гораздо более достойным. Возможно, этому способствовало то, что практически все его одноклассники заняли очень видные посты на государственной службе. Кто-то из них стал генералом, а кто-то – даже министром.

И вполне вероятно, что это чувство послужило тому, что молодой человек чуть было не встал на путь государственной измены. Спасло его только то, что он был повышенно суеверен, как, возможно, и другие люди, не имеющие твердой жизненной позиции. И именно суеверие помогло избежать ему участия в преступлении,

направленном на подрыв основ государственности, что, безусловно, окончилось бы долгим тюремным заключением.

Этот человек совершенно не думал о том, что его одноклассники добились своего видного положения в обществе, благодаря целеустремленности и ежечасному труду, тогда как сам он готов был трудиться, в основном, только для того, чтобы оплатить карточные долги и расходы на праздный образ жизни»...

Подчеркну, что каждый абзац, каждое предложение в данном описании опирается на факты из биографии этого человека, которые могут быть подтверждены документально.

Внимательно прислушайтесь к своим впечатлениям от описания личности данного человека. Как вы считаете, был ли это человек несдержанным? Был ли он легкомысленным? А может ему были присущи даже антисоциальные черты? Или его характеру была присуща заносчивость? ... пусть каждый прочувствует свои впечатления сам.

А теперь давайте обратим внимание на второго человека.

Биография № 2

«Этот человек родился в небольшом городке, в семье достаточно скромных и порядочных людей. С детства он мечтал стать художником. Однако его родители, к сожалению, не имели достаточных средств для того, чтобы он мог нормально учиться. И молодой человек, занимаясь живописью, вел полунищий и полуголодный образ жизни.

Когда началась война, он был призван в армию, где с ним случилась страшная трагедия. Во время одного из боев он потерял зрение. Конечно, для художника это было просто ужасно. И тогда, практически потеряв смысл жизни, молодой человек обратился к Богу и дал клятву, что если зрение вернется к нему, он добьется успеха как художник.

И, о чудо, зрение восстановилось! Окончилась война, и молодой человек приложил максимум усилий, чтобы полностью реализовать свой талант, но, как это часто бывает в жизни с талантливыми людьми, его обманывали вновь и вновь. И, несмотря на колоссальные усилия, он оставался все тем же нищим художником. И тогда молодой человек дал себе обещание посвятить свою жизнь борьбе за справедливость.

Благодаря своим исключительным личным качествам он сумел сплотить вокруг себя многих людей, преданных общему делу.

Он проявил себя как блестящий оратор, умный и талантливый руководитель. Его полюбили многие, но те, с кем он боролся, его ненавидели.

Его заслуги помогли ему встать во главе крупной организации. И возможно, если бы не трагический случай, этот человек смог бы добиться еще большего.

Во время боевых действий, участником которых он оказался, не желая сдаваться в плен, он покончил с собой, предпочтя плену смерть».

Как и предыдущее описание, этот фрагмент биографии целиком и полностью построен на фактах из жизни этого человека.

Согласитесь, что впечатления об описанных людях совершенно различные.

Я могу, конечно, заблуждаться, но во втором случае человек воспринимается как целеустремленный, настойчивый и даже отчасти заслуживающий сострадания...

Сравните свои впечатления об этих двух людях...

А теперь настал момент назвать их имена:

– Первый человек – Александр Пушкин;

– Второй человек – Адольф Гитлер...

Согласитесь, что оба приведенных описания оказали влияние на ваше отношение к каждому из этих людей.

И это влияние, безусловно, можно назвать манипуляцией.

Ваше восприятие этих персон было сконструировано мной путем однобокой подачи информации о них, выделения одних фактов из их биографии и замалчивания других.

То же самое касается абсолютно всех убеждений, которыми обладают окружающие вас люди. Все эти убеждения возникли под влиянием того жизненного опыта, который был у них и той информацией, которой они обладали на момент принятия данных убеждений.

Отсюда суть техники: вы можете изменить ценности и установки людей, их убеждения, если покажете им новые, неожиданные для них стороны известных им лиц, событий и явлений.

Второй закон: прежде чем навязывать человеку собственные установки, вам следует сперва расшатать старые убеждения вашего объекта, которые могли бы помешать их принятию.

Используйте это оружие мудро и аккуратно! Помните – Закон бумеранга никто не отменял!!

Раздел 5 – Треугольник Карпмана и границы в отношениях.

Что такое треугольник Карпмана?

Транзактный анализ – это направление в психологии, которое рассматривает межличностные отношения людей на примере различных психологических моделей. Основателем и разработчиком этого направления является американский психолог и психиатр Эрик Берн.

Известный психиатр и специалист в области транзактного анализа Стивен Карпман в 1986 году предложил свою теорию человеческих взаимоотношений.

Он выделил три типа личностей, которые получили названия: Жертва, Преследователь (контролер) и Спасатель.

Отношения между этими типами строятся следующим образом:

Преследователь выступает сильной личностью, которая терроризирует Жертву.

Жертва – это слабая личность, которая постоянно страдает и считает, что жизнь несправедлива, но ничего не делает для того, чтобы исправить свое положение.

Спасатель приходит на выручку Жертве, защищает ее и сочувствует ей.

В отношениях, построенных по такому принципу, может участвовать любое количество человек – три, пять, восемь, десять, однако каждый из них играет одну из

этих трех ролей. Подобные созависимые отношения могут длиться в течение продолжительного времени, причем участники треугольника могут время от времени меняться ролями.

Этот треугольник ещё называют магическим, так как стоит в него попасть, так его роли начинают диктовать участникам выборы, реакции, чувства, восприятие, последовательность ходов и так далее.

А самое главное – участники свободно “плавают” в этом треугольнике по ролям. Жертва очень быстро превращается в Преследователя (Агрессора) для бывшего Спасителя, а Спаситель – очень быстро становится Жертвой бывшей Жертвы.

Например, есть некто, страдающий от чего-то или кого-то (эти “что-то” или “кто-то” и является Агрессором). А страдалец (страдалица) – это типа, Жертва. Жертва быстро находит Спасителя (или спасителей), который (по разным причинам) старается (вернее, пытается) помочь Жертве. Всё бы ничего, но Треугольник-то магический, и Жертве совершенно не нужно избавление от Агрессора, а Спасителю – не нужно, чтобы Жертва прекратила быть жертвой. Иначе он ей будет не нужен.

Какой же Спаситель без жертвы?

Жертва “излечится”, “избавится”, кого же спасти то?

Получается, что и Спаситель, и Жертва заинтересованы (неосознанно, конечно) в том, чтобы фактически всё оставалось по прежнему.

Жертва должна страдать, а Спаситель должен помогать.

Все довольны:

- Жертва получает свою долю внимания и заботы, а Спаситель – горд тем, какую роль он играет в жизни Жертвы.
- Жертва платит Спасителю признанием его заслуг и роли, а Спаситель платит за это Жертве вниманием, временем, энергией, чувствами и т.д.

Ну и что? – спросите вы. Все же довольны! Как бы не так!

На этом треугольник не останавливается.

Жертве становится мало того, что она получает.

Она начинает всё больше и больше требовать и оттягивать внимания и энергии Спасителя. Спаситель старается (на сознательном уровне), но у него ничего не получается.

Конечно, он же на бессознательном уровне не заинтересован помочь **ОКОНЧАТЕЛЬНО**, он же не дурак, лишиться такого вкусного процесса!

У него не получается, его состояние и самооценка (самоуважение) снижаются, ему становится плохо, а Жертва продолжает ждать и требовать внимания и помощи.

Постепенно и незаметно Спаситель становится Жертвой, а бывшая Жертва становится Преследователем (Агрессором) для своего бывшего Спасителя.

И чем больше Спаситель вкладывал в того, кого он спасал, тем, по большому счёту, он становится больше ей должен. Ожидания растут, и он **ОБЯЗАН** их реализовывать. Бывшая жертва всё больше недовольна “не оправдавшим её ожиданий” Спасителем. Она всё больше и больше путает, кто же на самом деле

является агрессором. Для неё уже бывший Спаситель виноват в её бедах. Как-то незаметно происходит переход, и уже почти осознанно она недовольна бывшим благодетелем, и уже его обвиняет чуть ли не больше, чем того (то), кого раньше считала своим Агрессором.

Бывший спаситель становится для бывшей Жертвы обманщиком и новым Агрессором, а бывшая Жертва устраивает настоящую охоту за бывшим Спасителем. Но это ещё не всё. Бывший кумир повержен и ниспровергнут.

Жертва ищет новых Спасителей, ведь у неё количество Агрессоров возросло – бывший Спаситель не оправдал ожиданий, по большому счёту, обманул её, и должен быть наказан.

Бывший же Спаситель, являясь уже Жертвой своей бывшей Жертвы, измотанный в попытках (нет, не помочь, его сейчас волнует лишь одно – суметь спастись от “жертвы”) – начинает (уже как истинная жертва) искать других спасителей – и для себя, и для своей бывшей Жертвы. К стати говоря, это могут быть разные Спасители – для бывшего спасителя и бывшей жертвы.

Круг расширяется.

Почему треугольник и называется магическим, что:

1. Каждый участник бывает во всех его углах (играет все положенные в треугольнике роли);
2. Треугольник устроен так, что вовлекает всё новых и новых членов оргии.

Бывший Спаситель, использованный, выбрасывается, он истощён, и уже не может быть полезен Жертве, и Жертва пускается в поиски и в погоню за новыми Спасителями (будущими её жертвами).

С точки зрения Агрессора тут тоже интересные штуки. Агрессор (настоящий агрессор, тот, кто и считает себя агрессором, преследователем) как правило, не знает о том, что Жертва на самом деле не жертва. Что она не на самом деле беззащитна, просто ей нужна данная роль.

Жертва же очень быстро находит Спасителей, которые “внезапно” появляются на пути “Агрессора”, и тот очень быстро становится уже их Жертвой, а Спасители превращаются в Преследователей бывшего Агрессора.

Это великолепно описал Эрик Берн на примере сказки **про Красную Шапочку**. Шапочка – “Жертва”, волк – “Агрессор”, охотники – “Спасители”. Но сказка заканчивается вспоротым брюхом волка.

Алкоголик – жертва Алкоголя. Его жена – Спаситель. С другой стороны Алкоголик – Агрессор для жены, и она ищет спасителя – нарколога или психотерапевта. С третьей стороны, для алкоголика жена – Агрессор, а его Спасителем от жены является алкоголь.

Врач быстро из Спасителя превращается в Жертву, так как обещал Спасти и жену и алкоголика, и даже брал за это деньги, а жена алкоголика становится его Преследователем. А жена ищет нового Спасителя.

И к стати, жена обретает нового обидчика (Агрессора) в лице врача, ведь он обидел и обманул её, и не выполнил своих обещаний, взяв деньги.

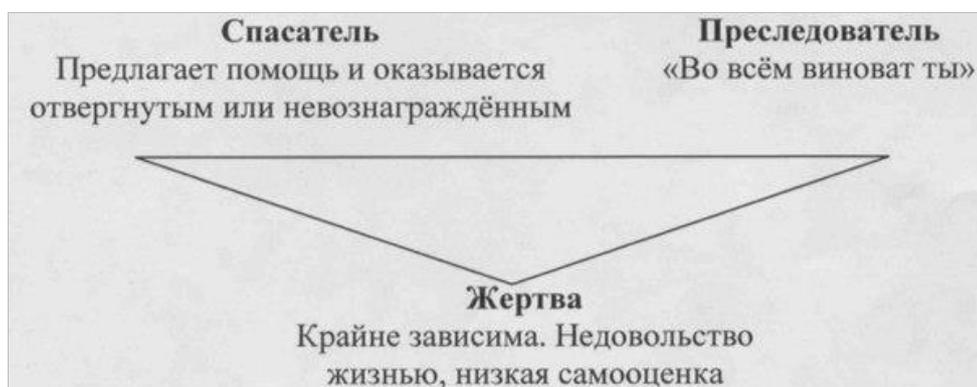
Поэтому жена может начать Преследования бывшего Спасителя (врача), а ныне

Агрессора, находя новых Спасителей в виде:

1. СМИ, судебных органов
2. Подружек, с которыми можно перемывать косточки уже и врачу (“Ох уж эти врачи!”)
3. Нового врача, который вместе с женой осуждает “некомпетентность” предыдущего врача.

Ниже представлены признаки, по которым можно себя узнать, когда вы оказываетесь в треугольнике

Жертва, Преследователь, Спаситель – общие характеристики ролей



Участники треугольника пытаются найти крайнего и наказать его.

Они не берут ответственность за свое состояние, свои эмоции, поступки и решения на себя, а перекладывают ответственность за них на другого.

Не занимаются собой и своей жизнью, а пытаются выстроить чужую. Периодически они меняются местами, двигаясь по треугольнику, легко соскакивая с одной роли на другую.

Как это происходит?

Пример -

Муж приходит домой с работы голодный и злой и обнаруживает, что полы уже который день не мыты, ужин не разогрет, в дневнике двойки, белье не глажено и даже не снято с сушилки, и вообще непонятно, кто, чем в этой семье занимается, пока он из последних сил тащит на себе воз их финансового благоденствия.

Он начинает придираться к жене, жаловаться на судьбу, проклинать начальство и черствость близких («Это вы меня довели!»).

Перед нами – Преследователь.

Жена (Жертва), чувствуя частичную правоту мужа и свою «виноватость», огрызается вяло и не особо сопротивляется, из-за чего наш Тиран расходится не на шутку, припоминая ей все прежние «грехи».

В итоге, доводит ее до слез, прибегает ребенок, начинает вступаться за маму (он – Спаситель мамы и Преследователь папы), получает от папы свою порцию люлей

(превращается в Жертву), мама кричит «Не трожь сына, ирод, ты нам всю жизнь сгубил» (теперь она – Спасатель ребенка и Преследователь мужа).

«Ирод» остывает и уже стыдится, что перегнул палку (сейчас он – Жертва), сбавляет тон, жалеет себя, сам чуть не плачет.

Жена отвешивает подзатыльник сыну («Иди двойку исправлять, спиногрыз»), начинает утешать («спасать») мужа.

Тут он опять вспоминает, что полы уже который день не мыты, ужин не разогрет, в дневнике двойки, белье не глажено и даже не снято с сушилки...

Начинается второй акт треугольной драмы.

И

этот спектакль может длиться вечно, с периодами перемирия, затишья и иллюзии семейного счастья.

еще пример

Свекровь изводит невестку мелкими придирками, на что последняя жалуется мужу. Муж принимается выяснять отношения с матерью, и вот уже она сама рыдает на кухне.

Жена неожиданно встает на сторону свекрови и обвиняет мужа в неблагодарности и неуважительном отношении к матери.

Уязвленный в лучших чувствах муж оскорбляется и переходит в контратаку. Страсти накаляются, жизнь бьет ключом, и потушить лавину взаимных оскорблений уже оказывается невозможно

Пример из жизни.

Пациент, пожилой мужчина, заходит в кабинет к врачу и говорит:

«Доктор, помогите, пожалуйста, вы моя последняя надежда! Я знаю, про вас говорят очень много хорошего, а то нормальных врачей сейчас уж нет. И вообще везде, куда не придешь, одни негодяи сидят, я бы и всех к одной стенке поставил!»

Данный случай ярко иллюстрирует как легко человек в течение 1 минуты может побывать во всех 3 ролях.

Еще

- Алкоголик - жертва Алкоголя. Его жена – Спаситель
- С другой стороны Алкоголик - Агрессор для жены, и она ищет спасителя - нарколога или психотерапевта
- С третьей стороны, для алкоголика жена - Агрессор, а его Спасителем от жены является алкоголь

Итог - Врач быстро из Спасителя превращается в Жертву, так как обещал Спасти и жену и алкоголика, и даже брал за это деньги, а жена алкоголика становится его Преследователем и жена ищет нового Спасителя.

- Учительница (Преследователь) вызывает родителей ребенка (Жертвы) в школу. Мама - Избавитель выслушав все ее жалобы, говорит, что к её ребенку слишком придираются (и превращается в Преследователя). Действие перемещается в кабинет директора (Избавителя) и история продолжается. Бывает, что в выяснение отношений - кто прав, кто виноват - втягиваются целые коллективы из родителей и учителей.

- Мужчина (Жертва) жалуется своему коллеге, что ему не дали премию. Тот (Избавитель) предлагает пойти к руководству (Преследователю) и поставить вопрос ребром. В результате, начальство не реагирует на ультиматум и соглашается подписать заявление об уходе. Теперь мужчина (Преследователь) уже считает своего коллегу (Жертва) виновным в произошедшем.

Признаки И ЧУВСТВА,

Жертва:

- *«Я бы хотел жить по-другому, но не могу...».*
- *«Жизнь не справедлива, я должен быть иметь больше успеха...».*
- *«Если бы я родился в другое время и в другой стране...».*
- Чувство беспомощности,
- безвыходности, страха
- бессилия, обиды
- никому не нужности
- собственной неправильности,
- запутанности,
- неясности,
- растерянности, жалости к себе
- частой неправоты
- собственной слабости и немощности в ситуации

Эмоции Жертвы – страх, обида, вина, стыд, зависть и ревность.

В теле – постоянное напряжение, которое трансформируется со временем в соматические заболевания.

Преследователь (Палач, Агрессор)

- *«Во всем виновато государство/политики/другая национальность...».*
- *«Дали бы мне власть, я бы навел порядок».*
- *«Мы во всем разберемся и найдем виновных».*
- Чувство собственной правоты
- благородного возмущения и праведного гнева
- желание наказать нарушителя
- желание восстановить справедливость
- оскорблённое самолюбие
- убеждённость, что только он знает, как правильно
- раздражение на жертву и тем более на спасителей, которых воспринимает, как мешающий фактор
- азарт охоты, азарт погони

Эмоции преследователя

- **Он находится в страхе, раздражении, гнев.**

Он живет в прошлом

Эмоции - являются **гнев, раздражительность.**

В его теле также присутствует напряжение.

Преследователь постоянно стремится все контролировать, Желание доминировать над другими людьми

Он считает, что заботится и опекает людей, находящихся рядом с ним, а они не ценят его заботы.

Спаситель (Избавитель):

- Чувство жалости , сопереживание
- желания помочь, ответственность за другого – не СЕБЯ
- собственного превосходства над жертвой (над тем, кому хочет помочь)
- большую компетентность,
- большую силу, ум,
- снисхождения к тому, кому хочет помочь
- чувство приятного всемогущества
- по отношению к конкретной ситуации
- уверенность, что может помочь
- убежденность, что он знает , как именно это можно сделать
- неудобно отказать в помощи, или бросить человека без помощи
-

чувства Спасателя – жалость, обида (не оценили стараний по спасению), вина (не смог спасти), гнев на Контролера. Обида, что не оценили стараний. *«Без меня вы все погибните!».*

Он гордо подбоченивается и смотрит свысока на Жертву, Контролера и весь мир.

Борется со злом и несправедливостью.

является сильной личностью и в нем присутствует определенная склонность к агрессии, однако он постоянно подавляет ее это «раненый ребенок», и не важно, сколько ему лет – 10 или 70. Эти люди могут так никогда и не вырасти.

У каждого человека есть «любимая», наиболее близкая, привычная и знакомая ему роль в этом треугольнике.

Участники треугольника прочно связаны друг с другом, а каждая из ролей, которую играет тот или иной индивид, имеет свои особенности.

Рассмотрим их более подробно.

Роль Жертвы

Основная черта человека, занимающего позицию Жертвы – нежелание нести ответственность за все происходящее с ним. Он стремится переложить все свои проблемы на чужие плечи, ищет жалости и сочувствия у окружающих.

Нередко Жертва сама провоцирует агрессию со стороны Преследователя, чтобы впоследствии получить возможность манипулировать им в своих целях.

Жертва убеждена в том, что мир полон страданий, а жизнь несправедлива. Человек с подобными убеждениями полон страхов, сомнений, обид.

Он склонен к чувству вины, стыда, ревности, зависти. Его тело испытывает постоянное напряжение, которое человек даже не замечает, однако со временем оно приводит к развитию различных заболеваний.

Жертва боится процесса жизни, боится сильных впечатлений.

Она склонна к депрессиям и тоскливому настроению.

Даже если человек, находящийся в позиции Жертвы, ведет активный образ жизни, внутри он очень пассивен и инертен.

В нем нет стремления к развитию и движению.

Как не стать Жертвой

Бывает, люди попадают в позицию Жертвы, самостоятельно попадают.

Например, вас попросили выполнить какую то работу, у вас навалом своей, но отказать вы не смогли. Работа есть работа, ее можно выполнять, можно отказать, но вы согласились. Хотя своих дел...

И тут появляются мысли «а почему всегда я?», «какого черта меня поставили в такое положение».

Если, произнося подобные фразы внутренним диалогом, вы имеете хоть толику сомнения в их справедливости, то вы, по всей видимости, вошли в позицию Жертвы.

Далее игра будет идти по следующему сценарию: Жертва будет искать Спасителя (хотя бы чтобы поплакаться в жилетку) параллельно будет выполнять работу с невысокой эффективностью (если ее не выполнять совсем, тогда надо выходить из игры плюс иметь дело с Преследователем, что обычно не хочется) и если Спаситель найдется, будьте готовы что в определенный момент вы будете им недовольны.

Синдромы Жертвы:

1. Вы чувствуете, что Вы не в порядке (позиция «Я-минус» — в Транзактном анализе, но об этом как-нибудь в другой раз)
2. Возникает жалость к себе
3. Вы начинаете страдать
4. Чувствуется собственная беспомощность
5. Как правило, присутствует индивидуальная эмоция, связанная с этим состоянием (рекетное чувство, оно же чувство-заменитель): обида, вина, гнев. Подобные эмоции часто неадекватны ситуации и больше по длительности и интенсивности, чем обычные эмоции.
6. Пассивная позиция, мир/люди что то делают с вами, а вы лишь принимаете их действия отвечая страданием и негативными эмоциями

Как выйти из позиции Жертвы:

1. Остановить себя на этапе жалости к себе. Иногда просто остановить себя вовремя вполне достаточно. Спросите себя, в какую игру вы играете и нужно ли вам это?
2. Попробуйте не жаловаться. Другими словами не искать Спасателя, так как если в игру включиться еще один игрок, то сложно будет выйти из нее уже вам. Можно отлично пожаловаться любимой подушке, а потом ее еще можно побить в гневе. Буквально полчасика, и вы будете в форме, а игра может затянуться на дни.
3. Язык тела влияет в обе стороны, как наши эмоции влияют на язык тела, так и язык тела влияет на наши эмоции. Выпрямите спину, улыбнитесь, расправьте плечи, поднимите голову, вздохните полной грудью и последите за подобным языком тела минут 5. Вы можете удивиться, как изменятся ваши мысли за это небольшой промежуток времени, и как изменится отношение к себе.

4. Ищите возможности. Как можно переосмыслить происходящее (рефрейминг), как выйти из ситуации, как не допустить таких ситуаций в будущем. Технически, начинайте задавать себе подобные вопросы и ищите ответы. На каждый вопрос нужно найти минимум три ответа (а лучше — больше). Начинайте переводить найденные решения в жизнь, то есть сделайте первый шаг. Часто к этому моменту позиция Жертвы уже вас оставила.
5. Используйте слова с позитивной коннотацией и предложения с активным залогом. Вроде мелочь...но влияет на мышление сильно.
 - «меня подло заставили» => «я согласился», «они заставляют меня работать на выходных» => «на этой работе я учусь работать под давлением»

Роль Преследователя

Преследователь имеет сильную натуру и стремится к лидерству. Желание доминировать над другими людьми является основной движущей силой его жизни. Добивается он этого с помощью преследования Жертвы и манипулирования ею. Угнетая более слабую личность, он получает определенное моральное удовлетворение. Все попытки Жертвы защититься и отстоять свою позицию только подталкивают Преследователя к еще более сильным нападкам.

Преследователь постоянно стремится все контролировать.

Он указывает другим на их ошибки и учит жизни.

Основными эмоциями человека, находящегося в этой позиции, являются гнев, раздражительность. В его теле также присутствует напряжение.

Он считает, что заботится и опекает людей, находящихся рядом с ним, а они не ценят его заботы.

Преследователь постоянно поучает Жертву, убежденный в том, что делает это исключительно для ее блага, и очень раздражается, когда Жертва начинает сопротивляться.

Как не стать Преследователем

Все роли треугольника — это разные стороны Жертвы, или, лучше сказать, другие ее воплощения.

Преследователь считает, что имеет право давить на Жертву, при этом игнорирует права Жертвы. Обычно, исповедует двойную мораль по отношению к Жертве и к себе.

- Я — старший на проекте, я имею право вносить изменения без code review. А ты — нет!

Преследователь считает себя лучше Жертвы, часто считает что “с такими как он по-другому нельзя” и “я должен это делать, а то ...”. Проблема у Преследователя часто в том, что он исповедует позитивные цели (как минимум для себя), но он явно выбирает не самый эффективный формат достижения этих целей.

- Когда я тыкаю новичка носом в дурной код, я его учу, как работать лучше!

Иногда Преследователем становятся не по своей воле, а за счет провокации Жертвы...

Хотя это, конечно, только половина правды, Преследователь получает свою выгоду.

Психологически здоровой личностью, со шкафами без скелетов, которая

полагается на собственное мнение и рациональный подход, манипулировать практически невозможно.

Поэтому советы “как не стать Преследователем” просты: контролируйте эмоции, максимально избавляйтесь от больных тем и запяленных скелетов в душе. Эмоции — это отлично, но в решениях о дальнейших действиях важен рациональный подход.

Симптомы Преследователя.

Часто чувствует себя плохим, виноватым, сгорающим от стыда, но неизменно сильным и правым.

Пытаясь освободиться от невыносимого чувства вины и беспомощности, он становится обвинителем других.

Жаждет наказать тех, кто, по его мнению, этого заслуживает, считая себя вправе «отомстить за обиды».

Пребывает в иллюзии полного контроля над ситуацией, хотя на самом деле таким образом пытается (но безуспешно) обрести контроль над самим собой.

Радуетя ощущению власти, чувствует справедливость и необходимость своих требований и поступков. Не выносит неподчинения. Находит изъяны и недостатки, оказывает давление, чего-то требует и всегда знает «как надо».

Он вечно в тревоге, но скрывает ее. Контроль над другими и нужен ему как раз для того, чтобы погасить эту тревогу, создать иллюзию предсказуемости и постоянства мира.

Ему страшно признаться в своих страхах (это же признак слабости), он постоянно находится в стрессе и напряжении, потому что окружающие так и норовят выйти из-под контроля.

Убежден, что мир опасен (а он сам – жертва опасного мира, где другие спят и видят, как бы ущипнуть его или ударить), а потому надо наносить удар первым.

Нападение – его основной способ справиться с чувством вины, бессилием, разочарованием и болью.

Что делать Преследователю?

- Прежде чем нападать на других людей, указывая на их ошибки и поучая их, решите для себя, зачем вам это нужно, и какого результата вы хотите достичь? Очень часто за критикой и обвинениями стоит желание просто выместить на ком-то свое плохое настроение.
- Поймите, что все люди совершают ошибки, и вы тоже не являетесь исключением. Поэтому в первую очередь старайтесь обращать внимание на собственные промахи и недостатки.
- Не обвиняйте окружающих в ваших проблемах и бедах. Ищите причину в себе.
- Не ждите, что другие люди будут подчиняться вам и следовать вашим советам. Они не обязаны этого делать.

- Если вы хотите что-то получить от другого человека, не прибегайте к террору и насилию (моральному и физическому), а найдите более мирный способ.
- Найдите сферу, в которой вы сможете себя реализовать. Если вы научитесь сублимировать свою негативную энергию во что-то конструктивное, необходимость самоутверждаться за счет других отпадет сама собой.

Роль Спасателя

Роль Спасателя имеет довольно сложную психологическую структуру.

Спасатель, так же как и Преследователь, является сильной личностью и в нем присутствует определенная склонность к агрессии, однако он постоянно подавляет ее. Свою энергию он направляет в иное русло – становится защитником Жертвы.

Защищая Жертву от нападков Преследователя, Спасатель чувствует себя нужным и необходимым человеком. Это дарит ему чувство удовлетворенности. Индивид, склонный к роли Спасателя, постоянно находит себе объект для защиты.

Спасатель нередко испытывает жалость не только к Жертве, но и к Преследователю. Он видит, как страдает Преследователь от того, что его заслуги остаются непризнанными, поэтому сочувствует ему.

Также он может испытывать скрытую агрессию к Преследователю, поэтому защищает Жертву не из желания помочь ей, а из стремления насолить Преследователю.

Основными эмоциями человека, выступающего в роли Спасателя, являются жалость, сочувствие и обида. В его теле присутствует такое же напряжение, как и у остальных участников треугольника власти. Спасатель втайне считает себя выше Жертвы и Преследователя и это удовлетворяет его эго.

Симптомы Спасательства:

1. Если вы почувствовали страх ответной реакции. Вас попросили, а вы не помогли — как к вам отнесутся в ответ, что о вас подумают, что скажут.
 - «Вася, помоги, пожалуйста, с этим куском... Что-то совсем не идет...» — и отказать неловко, а что, если он потом скажет, что я зазнался? Хотя и своей работы чуть более, чем много.
2. Если вы чувствуете себя обязанным улучшить настроение жалобщика и облегчить его жизнь.
 - «Я не могу бросить человека, которому так плохо. Я должен как-то улучшить ему настроение»
3. Если вы почувствовали, что должны что-то жалобщнику (предполагаемой Жертве), решить его проблему или облегчить задачу.
 - «Я, когда принимал его на работу, сказал, что у нас овертаймов почти нет... Я не могу заставлять его выйти на выходных»
4. Вы думаете, что должны убедить другого человека сделать «правильный» выбор
 - Например, переквалифицироваться в программиста. Или изучить другую технологию.
5. Чувство вины за действия другого человека
 - «Я РМ. Тимлид в моей команде — классно знает технологию, но бывает груб и резок. Каждый раз, когда он орет матом на новеньких и тычет их носом в

неизбежные ошибки, меня это бесит и мне стыдно за нашу команду, за то впечатление, которое она производит»

Симптомы позволяют быстро оценить обстановку, для детального обследования можно провести небольшой диагностический тест.

Тест на Спасательство

1. Представьте, что к вам обратился этот человек с конкретным безэмоциональным предложением, в котором описаны только действия, которые требуются от вас.
 - «Вася опять молча снес нафиг все то, над чем я работал три дня. Разумные люди так не поступают» => «Помоги договориться с Васей, чтобы она комментировал свои действия, которые относятся к удалению чужих кусков кода»
2. Представьте, что у вас есть возможность это предложение не принимать без санкций с его стороны.
 - Сразу после принятия этого решения вы делаете пластическую операцию, и уезжаете работать в другую страну под другим именем.
3. Представьте, что вас этот человек узнать не может
 - Мало ли, может быть вы в маске, или он шлет письмо на незнакомый почтовый ящик.
4. Представьте, что помощь можно будет оказать только тайно. Так, что про это никто никогда не узнает.

Если бы вы согласились помогать на таких условиях, то помогайте, если нет — отказывайте. Тут ваша совесть чиста, вы имеет право отказать, как имеют право отказать вам.

Что не замечает Спасатель?

Люди, играющие роли в треугольнике страдают психологической слепотой, то есть делают вид, что не замечают отдельных вещей.

Спасатель, обычно, слеповат на способности Жертвы.

Спасателю кажется, что Жертва будет уволена, сопьется, утонет, пропадет, умрет, покончит с собою, если он откажет в помощи или остановится на праведной стезе Спасительства.

Часто, Спасатель чувствует, что уже давно не хочет тянуть этот груз на себе, но чувство вины (которое иногда путают с ответственностью) заставляет спасать дальше.

Иногда этот груз становится настолько тяжел, что Спасатель, продолжая помогать, сам ищет Спасателя для себя.

То есть треугольник отпочковывается в еще один треугольник.

Что делать?

1. Не переживайте по поводу чужих эмоций. Проявляете здоровый скепсис по отношению к жалобщикам. Не всегда то, что они говорят на самом деле так. Нет они не врут, но приукрашивают весьма искусно (все мы это умеем, научились «он всегда отвергает мою работу», «он не ценит сотрудников, и хочет их выжать до конца, лишь бы поиметь лишнюю копейку»). В жизни многих людей множество

тяжелых ситуаций, в жизни Жертвы, вполне вероятно, тоже сложная ситуация, но ее эмоции рассчитаны на ваши конкретные действия. Кому попало Жертва своих эмоций показывать не будет, как и жаловаться (если вам жалуются — значит, видят потенциального Спасителя)

2. Не помогайте человеку, который не просит помощи. Для Спасителя весьма характерно додумывать за других. «Он попал в такую ситуацию, ладно сейчас я ему помогу...». У психотерапевтов есть хорошее правило: «не просят — не лезь».
3. Учитесь отказывать. Чаще всего, проще отказать в помощи, чем выпутываться из треугольника. Лучше сделать это корректно, так как вы можете стать для жертвы новым кандидатом на Преследователя, если завяжете конфликт.

.Приманки и Треугольник Карпмана

У каждого человека свои слабости, свои интересы и в соответствии с ними он заманивается в эту ловушку. Как мышей прельщает сыр в мышеловке, так людей прельщают определенные роли.

На работе, например, человек может вести себя как борец за справедливость (Преследователь), а в семье он Спаситель. Необходимо понять свои слабости, которые заставляют снова и снова вставить в излюбленную позу. Так как на самом деле это мешает и работе, и семье...

Приманки выглядят примерно одинаково, поэтому, можно научиться из замечать.

У одних это чья-то беда или «беспомощность», или запрос о помощи, или восхищённый взгляд, голос с намеком, что ты великий, неповторимый, единственный, кто может помочь и т.д и т.п. (узнали приманку Спасителя?)

У других это чьи-то ошибки, какая-то несправедливость, некорректность или нечестность, которых в жизни хоть пруд пруди. И они отважно бросаются на борьбу с ветряными мельницами, чтобы доказать и показать всем как должно быть правильно. (сложно не понять, что это Преследователь).

У третьих это может быть сигнал хоть от окружающей реальности, хоть от человека, что есть опасность или, что здесь будет всё плохо. Складывается впечатление, что к тебе несправедливо относятся, недостаточно любят. Находится куча причин для обид Вообще, может казаться, что все сговариваются именно против тебя: против тебя дружат, пьют чай, даже работают слаженно, и то против тебя... (ясно, что это про Жертву).

Увидев свою приманку, человек начинает себя вести как зомби и практически на автопилоте вступает в роль, проявляя бессердечие, ограниченность, безрассудное рвение и эгоизм.

Замечайте в себе побуждения типа:

«Я обязан помочь!»

«Я не имею права не оказать помощь!»,

«Что обо мне подумают, как я буду выглядеть, если откажусь помочь?»

«Я просто возмущен!»

«Я должен восстановить справедливость»

«Я должен проследить за порядком!»

«Почему здесь такой беспорядок!?»,

«Ко мне здесь несправедливы»

«Меня не любят»

«Мне не хотят помочь!»

«Я в растерянности»

Почему это приманки?

Просто потому, что: Спаситель спит и видит себя чьим-то светом в окне. Жертве проще картинно страдать и быть спасаемой, получая удовольствие от столкновения лбами Преследователя и Спасителя. А весь мир путь её жалеет. Преследователю — нравится, что людям не избежать его терроризма правилами. Он размахивает ими как мечом и чувствует свою непобедимость. Любая, даже небольшая ошибка — хороший повод помахать в очередной раз этим мечом правосудия.

Спаситель знает, как можно...

Агрессор знает, что так нельзя...

Жертва всё знает, но делать ничего не хочет.

Можно использовать для диагностики еще один метод — чувства наблюдателей за происходящим. Это может быть человек, который рассказывает вам о проблеме.

Когда слушаешь Спасителя, в сердце появляется гордость за него: «Вот молодец! Какой заботливый! Какой надежный человек!»

Или наоборот: «И зачем человек так надрывается, все равно ж одни проблемы и никакой благодарности...»

Когда слушаешь Преследователя, охватывает возмущение. Либо тем, кем или чем возмущается он, либо возмущаешься самим Преследователем.

Слушая Жертву, в душе возникает жалость, сочувствие, душевная боль и сострадание. Ощущение вселенской несправедливости к этому прекраснейшему человеку.

Если хотите получать новые статьи этого сайта подпишитесь на рассылку. И вам не нужно будет каждый раз нас долго искать.

Будем рады вашим комментариям по этой теме.

МАНИПУЛЯЦИИ в треугольнике.

Треугольник Карпмана – движения в сторону наименьшего из зол «от плохого к менее плохому»;

Нулевой уровень – движение хаотично и еще безоценочно. Цель неосознанна, но она есть – набор опыта;

Треугольник Героя – движение «от плохого к хорошему»;

Треугольник Победителя – движение «от хорошего к лучшему»

Мудрец – нет нужды двигаться, **ЕСТЬ СОСТОЯНИЕ БЛАЖЕННОГО ПОКОЯ**, индивид приходит к Нулевому (безоценочному) уровню, но осознанно.

1 – «-1»

ЖЕРТВА – КОНТРОЛЕР(ПРЕСЛЕДОВАТЕЛЬ) - СПАСАТЕЛЬ

Течение энергии – неправильное.

Контролер – к Жертве.
Спасатель – к Жертве и Контролеру.
ЖЕРТВА НИЧЕГО НЕ ОТДАЕТ, У НЕЕ НЕТ!
Нет круга энергий, и она утекает из системы.



В «-1» треугольнике расслабление стремится к нулю.

Как тут можно расслабиться, если жизнь такая опасная?

Все время что-то происходит, выбивая почву из-под ног.

На этой стадии люди начинают рано болеть, сдаваться внешним Спасателям (врачам).

Ругать их своим Контролером: *«Плохо лечат! Система здравоохранения ни к чёрту!»* И своими Жертвами жаловаться как все плохо.

Находясь в нем, люди хронически не умеют честно сказать, что же им действительно нужно.

Почему так?

Потому что они приучены «жить для других» и свято уверены, что другие взамен будут жить ради них.

Добиваться своего собственного счастья «вера не позволяет» - вера в родителей и воспитателей, «не могут же они сразу все быть неправы?!»

Могут... Родители и воспитатели в детстве – жесткие Контролеры и Преследователи. Как следствие – манипуляторы, одно без другого никогда не бывает.

Они сами крутятся в этом треугольнике Страданий

. Они учат ребенка быть удобным, а не свободным.

Свободный ребенок с точки зрения родителя-манипулятора – кара небесная.

Он все время вторгается в родительскую жизнь с целью «все в ней поломать» - так им кажется! И кушать, и писать и гулять и общаться он всегда хочет в неудобное (а оно всегда неудобное!) для родителей время.

Поэтому хороший ребенок для Контролера это тот, кто сидит в углу и не отвечает. Не задает вопросов. Ест, что дадут. Хорошо учится. Словом, проблем не создает.

Когда происходит первое подавление?

В тот замечательный период, когда ребенок гордо говорит «Я сам!» а мама (папа) не дают ему реализоваться.

Самому есть, например. Потому что он обляпается, испачкает одежду, а кому убирать? Маме – Контролеру.

Она не хочет быть Жертвой, которая пашет одна на всех и поэтому предпочитает контролировать.

Когда ребенок подрастает и подавлять его силой становится сложно, она начинает манипулировать: «Не делай так, у мамочки сердце болит!»

Ребенок жалеет маму и вместо реализации своих желаний начинает выступать в роли Спасателя.

Это, конечно, кажется лучше, чем позиция Жертвы, и он начинает чувствовать свою силу и власть *«Ого, я какой, я могу сделать так, чтобы у мамы сердце болело или не болело! Я крутой!»*

Но он любит маму, и конечно же, скрепя СВОИМ собственным сердцем, выбирает быть хорошим и не огорчать мамочку.

Идет время, он растет, и мама начинает предъявлять претензии: *«Почему ты такой несамостоятельный?!»*

А как и где он мог научиться самостоятельности, если все его идеи обрубались на корню?

Конечно, Родитель Контролер-Преследователь этого не осознает, он искренне уверен, что поступает всегда в интересах детей.

Стелет соломки, предупреждает об опасностях, чтобы родное чадо не ранилось о Мир и не набило себе шишек.

Но ведь именно раны и шишки дают реальный опыт, который можно потом использовать, а мамины (папины) нотации ничего не дают, кроме оскомин и желания поступить наоборот.

Все подростковые бунты – из желания ребенка выйти из субличности Жертвы.

Даже если бунт будет «жесток и кровав» с уходом из дома, разрывом отношений – это все равно в сторону жизни, в сторону эволюции, а не деградации.

Пресечение свободной деятельности ребенка в этот период, и дальше – после 3-х лет, когда он начинает осваивать более сложные действия, подражая взрослым, формируют Жертву.

Важно понять, что основная задача в этих позициях – **самоутверждение** через «заслуживание» любви.

Жертва – «Я ради вас!»

Спасатель – «Я ради вас!»

Контролер – «Я ради вас!»

...и никто честно и напрямую ради себя...

Все они заслуживают любовь друг у друга, самоутверждаясь на ближних.

Люди, энергии которых крутятся в «-1-ом» треугольнике (а энергии там ничтожно мало!), не имеют шанса выйти из него, пока не услышат СВОИХ настоящих желаний. Каковы они?

Жертва хочет освободиться и делать то, что она хочет, а не то, что предписывает Контролер.

Контролер хочет расслабиться и пустить все на самотек и отдохнуть, наконец.

Спасатель мечтает о том, что все как-то сами разберутся, и в нем не будет нужды. И он тоже сможет расслабиться и подумать о себе.

говорит что-то вроде: *«Другие еще хуже! А я с понедельника начну новую жизнь, буду делать зарядку, мыть за собой посуду, перестану опаздывать на работу, и буду говорить комплименты жене (мужу). У меня все наладится!»*

«Новая жизнь» длится пару дней, или недель, но энергии не хватает на претворение в жизнь прекрасных решений, и скоро все скатывается в прежнее болото.

Проблема человека, который крутится в «минус 1-м треугольнике» в том, что у него не хватает сил, чтобы полезные и радикальные решения претворить в жизнь.

Они активно борются друг с другом, и неудивительно, что люди болеют (тело страдает от этих битв), теряя энергию и умирая преступно рано. Преступно в смысле, что задуманы мы на гораздо более долгий срок. Жить можем дольше и счастливее, если не впадем в Треугольник Страданий. Он-то и есть настоящий АД.

Треугольник Карпмана – это «раненый ребенок», и не важно, сколько ему лет – 10 или 70. Эти люди могут так никогда и не вырасти

Через страх, вину, агрессию. Сделав СВЕРХусилия, он может перейти на новый уровень. Потому что только там по-настоящему начинается ЕГО жизнь.

2 -0

Второй треугольник, в котором уже гораздо меньше страданий и больше власти над Миром таков:

ГЕРОЙ – ФИЛОСОФ(ПОФИГИСТ) – ПРОВОКАТОР

Жертва трансформируется в Героя -
, **Контролер** - в **Философа-Пофигиста**,
а **Спасатель** – в **Провокатора(Мотиватор)** .

Поэтому данная стадия – это еще не взрослый, это активный, здоровый подросток. Его задача – идти вширь, изучая себя, свои возможности и Мир, в котором можно проявляться. Причем, его акцент – на себе, и для этой стадии это совершенно нормально

человек больше не ведется на манипуляции, а актуализирует (высказывает и выполняет) собственные желания. Отныне его не увлекают чужие цели, и он (даже если его пытаются в них завлечь активно и последовательно, с использованием

кнопок вины, обиды, страха и жалости), каждый раз спрашивает себя: «А МНЕ это зачем нужно? Что Я получу в результате? Чему Я могу научиться, если сделаю то, что предлагается?» И если не находит СВОЕГО выигрыша от реализации предлагаемой идеи, он в действие не ввязывается.

Главная задача **Героя** – изучение себя и окружающего Мира. Эмоции, которые являются для него фоновыми – интерес, азарт, воодушевление, гордость (если подвиг удался). Огорчение, сожаление – если нет. Скука, если случается долгий простой. В чувство вины Герой не впадает (а если это и происходит, то является показателем того, что он регрессировал на предыдущий уровень и превратился в **Жертву**).

Термин «Герой» я здесь употребляю потому, что на самом деле развитие – деяние сложное, и да, действительно ГЕРОИЧЕСКОЕ. Все время нужно преодолевать свои вчерашние убеждения, отказываясь от них, чтобы пойти дальше. Переходной стадией между Жертвой и Героем является стадия **Авантюриста**. Он куда охотнее, чем Жертва откликается на вызовы судьбы. И имеет многие признаки героя – смелость, отвагу, умение переживать лишения и делать выводы, так что с Героем его перепутать очень легко. Но между ними есть одна и существенная разница

. **Авантюрист рассчитывает на везение, Герой – на себя**

Авантюрист любит трудиться поменьше, а получать побольше. Больше брать, чем давать. Он свято верит в удачу, которая неожиданно сваливается на голову и своей задачей считает – поймать ее за хвост

Жизнь авантюристов полна приключений, они живут в своем мире и не пользуются уважением ни Героев, ни тем более Победителей. Жертвы тоже их не жалуют, но это больше от зависти. Но обаяния авантюристам не занимать.

Именно спекулируя им на этой стадии можно продержаться всю жизнь, стать прототипом литературного героя (Остап Бендер), и даже войти в историю как граф Калиостро.

Отдых, осознание и принятие результата своих действий происходит, когда Герой трансформируется в **Философа-Пофигиста**

без философского и пофигистического отношения к своим результатам – никак.

Философ, пребывая в спокойствии, замедленности, наблюдении со стороны, уверен в том, что все, что с ним же происходит – к лучшему. Не получили результат, зато **получили опыт**, который иногда важнее.

его принятие согласуется с принципом: «если Я натворил, значит, мне это было нужно, и не ваше дело».

Пофигизм может быть внутренним, незаметным, а может выставляться напоказ и быть дополнительным источником гордости индивида

его принятие согласуется с принципом: «если Я натворил, значит, мне это было нужно, и не ваше дело».

Пофигизм может быть внутренним, незаметным, а может выставляться напоказ и быть дополнительным источником гордости индивида

Чем больше хочется спорить с Миром ради самой энергии спора, тем человек менее зрел.

Зрелый Герой совершает свои подвиги не против кого-то (мамы, начальника, правительства, и т.д.), а потому что он сам так хочет. Его желания могут совпадать с желаниями общества, а могут идти наперекор.

Функция **Философа** – анализировать и делать выводы. анализирует действия «*что хорошо, что плохо, что сделать так, чтобы завтра было лучше?*».

Третья субличность, это – **Провокатор(Мотиватор)**

Если Философ-Пофигист видит картину в целом, и как бы сверху, то Провокатор постоянно находится в поисках вектора. Словно ищет мишень в Мире. Наводит прицел, выбирая подходящий объект для самовыражения Героя. И когда находит, обращает на нее пристальное внимание.

Его еще можно назвать Мотиватором, потому что он не только подзадоривает Героя в стиле «*Слабо?*», но и показывает, какие замечательные перспективы откроются перед ним, если подвиг будет совершен, какими лаврами он сможет покрыть свою голову, какой почет его ждет.

Его задача – дать направление. Это самая непоседливая субличность

. Его любимый вопрос «*Что будет, если...?*»

он ищет неизведанные доселе области, и спрашивает «*Как это, почему нас там еще не было? Там может быть интересно!*» и это всегда про расширение, развитие, и познание.

Большинство людей на планете Земля, увы, в «минус первом» треугольнике.

Поэтому Герои, Провокаторы и Пофигисты в дефиците. И как бы эгоистично они не выглядели, это гораздо более здоровая энергия. Человек, который прочно утвердился в «плюс первом» треугольнике, никогда не останавливается, и его жизнь всегда будет интересна.

3 - +1

Победитель-Созерцатель-Стратег

Базовые эмоции **Победителя** – вдохновение и энтузиазм.

Базовая эмоция **Созерцателя** – благодать, покой.

В Мире **Победителей** – порядок, в нем можно ничего не улучшать, все и так хорошо. Но энергии тут очень много, и она не стоит на месте долго.

Созерцатель рождает идею (именно в Созерцателе - центр идей в этом последнем треугольнике), и отправляет ее Стратегу.

Стратег испытывает радость от того, что есть такое замечательное развлечение – обдумать интересный проект, довольство собой (когда придумает). Радость, удовольствие, вдохновение – его базовые эмоции.

В треугольнике человек творит от щедрости, тут нет места нехватке и экономии, и следующего из них страха.

У **Победителя** обычно несколько направлений реализации: «*Талантливый человек талантлив во всём*» - это про него.

Ему нет нужды критиковать и осуждать себя. Он уже изучил себя и окружающее пространство

Мужская ипостась Победителя – действие и создание Нового.

Женская ипостась – то же самое, но во внутреннем мире.

Победитель женского типа (не обязательно женского пола!) – это Волшебник, Маг.

Ему не нужно действовать во внешнем мире, он создает Новое во внутреннем, и оно материализуется

Для них формула «Для того, чтобы что-то получить, мне достаточно ЗАХОТЕТЬ» ничуть не волшебная, она вполне бытовая. Они так живут.

наслаждается процессом творчества как внутренним, так и внешним. Наслаждение жизнью, движением энергии

Кстати, Победитель – это вовсе не обязательно олигарх.

Он может быть в быту достаточно скромн. Дело вовсе не в количестве ресурсов, а в истинном понимании, что их ВСЕГДА ДОСТАТОЧНО.

Созерцатель – женская субличность. Она принимает Мир, оплодотворяется им и рождает идеи.

Стратег – мужская субличность. Он направляет, разрабатывает план, указывает, где взять необходимые ресурсы.

пример

из жизни Победителя, который не отработал свое голодное детство.

Получив доступ к огромным ресурсам, (став, например, президентом страны), он начнет «грести под себя», подавленный страх не дает ему остановиться в этом процессе, и начать работать на благо общества. Такой сюжет конечно, кончается печально. Рано или поздно пирамида, под которую копают с одного края, обрушивается. Победитель становится Жертвой, вынужденной позорно бежать из страны, а народ, который был в позиции Жертвы, становится Преследователем.

пример

реализованный человек в творчестве или бизнесе может «провисать» в отношениях, или наоборот.

Например, Победитель может влюбиться в «неподходящую» женщину, и если с отношениями у него не все в балансе, то инстинкт его подведет - эта женщина будет Жертвой.

Он может начать ее «спасать» и «воспитывать», стремясь подтянуть до своего уровня. И...автоматически проваливается в «-1-й треугольник», где вчерашняя Жертва начинает его «строить», активно требуя дальнейших знаков внимания к себе.

Если он это принимает (потому то «Любоф-ф!!!»), то сам превращается в Жертву, а вчерашняя Жертва – в Преследователя-Контролера. Это то, что в народе называется «Сесть на голову и свесить ножки».

Основное отличие Победителя от Героя – Творение, изменение Мира.

Не из желания:

- спасти,

- похвастаться,
- обогатиться,
- развлечься,
- развлечь других (и получить их внимание)...

...из желания Творить. То есть, делать то, чего до него не делали. Это – качество Бога, проявленное в человеке. Сделать, чтобы Сделать. Обратная связь от людей не особо интересна.

Победитель замкнут **сам на себя**, и настолько автономен, что в состоянии сам себя поддерживать.

Интересно с этой точки зрения проанализировать сказку о Золушке.

Она так привлекательна для Жертв, потому что они видят в ней надежду для себя. Из служанки – в Принцессу. Круто!

На самом деле, сказку они понимают неправильно, ведь Золушка вовсе не была Жертвой. Она проходила свой женский вариант Пути Героя, выполняя все повеления мачехи, ответственно и главное – безропотно.

Мачеха была для нее не Преследователем-Контролером, а Провокатором, мотивирующим учиться и приобретать новые качества.

Когда Путь был завершен (Золушка прошла испытания, набрала необходимый опыт), появились помощники (фея-крестная), которые помогли ей перейти на уровень Победителя и стать принцессой.

Фея тоже выступила Провокатором, предложив ей нарушить установленный мачехой порядок, и Золушка согласилась пойти на риск (мужской героизм – поступок).

Если бы Золушка действительно была Жертвой, то вместо того, чтобы быстро и качественно выполнять задания, она тратила бы огромное количество сил на сопротивление, недовольство и жалобы, и к ней на помощь пришел бы Спасатель, (например, та же фея или сам принц).

Спасатель всегда требует награду и трансформируется в Контролера.

Фея могла заставить Золушку «отслужить» ей из благодарности и превратилась бы в ту же мачеху.

А принц посадил бы ее в золотую клетку.

И это была бы уже совсем другая сказка...

Есть ли выход из треугольника Карпмана?

Изучив основные характеристики ролей Жертвы, Преследователя и Спасателя, можно понять, что ни одна из этих позиций не является выгодной.

Люди, выстраивающие отношения по типу психодраматического треугольника, не могут чувствовать себя счастливыми, поскольку находятся в постоянной борьбе и конфронтации друг с другом.

Они ходят по замкнутому кругу, теряя энергию и накапливая негативные эмоции.

Естественно, ни о каком личностном развитии не может быть и речи.

Время от времени участники треугольника могут меняться ролями, например, Жертва становится Преследователем, Спасатель Жертвой, а Преследователь Спасателем.

Это происходит в том случае, когда кто-либо из участников треугольника чувствует, что ему удобно на время сменить свою позицию для того, чтобы манипулировать другими участниками и получать определенные выгоды.

Но такая рокировка не меняет положения вещей и неспособна разрешить конфликтную ситуацию.

Даже поменявшись ролями, Жертва, Преследователь и Спасатель продолжают топтаться на месте. Единственный способ решить ситуацию – выйти из этого порочного треугольника.

Как выйти из треугольника Карпмана?

Если вы попали в подобный треугольник, необходимо постараться выйти из него. Даже если вам нравится ваша роль, и вы получаете от нее определенные выгоды, необходимо понимать, что такие отношения не являются здоровыми. Вечная борьба изматывает и отбирает массу энергии.

А ведь эту энергию можно направить на свое развитие и самосовершенствование.

Итак, прежде всего вы должны четко понять, какую позицию в треугольнике Карпмана вы занимаете, и какие выгоды она вам приносит.

Затем проанализируйте потери, которые вы несете, играя свою роль. Осознав все это, вы сможете выйти из треугольника судьбы.

Психологи дают полезные рекомендации, как выйти из роли.

Рассмотрим их.

В жизни можно найти массу примеров построения отношений по принципу треугольника Карпмана.

Сюда относятся и конфликты между невесткой и свекровью, когда первая из них выступает Жертвой, вторая Преследователем, а роль Спасателя играет муж. Также под эту модель попадают отношения между мужем, женой и ребенком.

В этом случае ребенок является Жертвой, а родители занимают позиции Преследователя и Спасателя.

Каждый человек время от времени попадает в треугольник Карпмана и играет одну из ролей. Если подобная ситуация длится недолго, то особых неудобств она не причиняет.

Но если игра затягивается, все ее участники начинают страдать.

Вот почему важно как можно быстрее осознать свою позицию в этом драматическом треугольнике и постараться покинуть его.

НЕОБХОДИМО:

- осознать, что ты в нем и мечешься по кругу, увидеть свою «любимую» роль, отказаться от всех трех ролей сразу;

- не вовлекаться в эти игры, занять роль наблюдателя: никого не спасать (помогать и спасать – разные вещи), не делать за других то, с чем они могут справиться самостоятельно, не вступать в чужие отношения, не ждать избавителя от проблем, надеясь на спасение, не искать виноватых и не пытаться выстроить жизнь окружающих;

- взять на себя ответственность – за свои потребности, свои чувства, мысли, реакции и поступки, за свое бессилие и ту боль, которую мы иногда причиняем другим людям.

Мы сами, только мы, выбираем, что думать и как поступать. Все, что мы делаем – мы делаем по своей воле, нас никто не заставляет. Точно так же другой человек делает свой выбор сам. Ему же потом за него и отвечать.

Как «выскакивать» еще.

Самое главное – понять, на какой Роли Вы вошли в треугольник. Какой из углов треугольника был для Вас входом в него.

Обычно в руководствах дают следующий совет: инверсировать роли.

То есть, заменить роли на другие:

Агрессор должен стать для Вас Учителем. Фраза, которую я говорю своим ученикам: “Наши враги, и те, кто нам “мешают”, являются нашими лучшими тренерами и учителями)

Спаситель – Помощником или максимум – Проводником (можно – тренером, как в фитнес-клубе: вы делаете, а тренер тренирует)

А Жертва – Учеником.

Это очень хорошие советы.

Если Вы поймали себя на роли Жертвы – начните учиться.

Если Вы поймали себя на роли Спасителя – бросьте глупые мысли о том, что тот, “кто нуждается в помощи” немощен и слаб.

Принимая его такие мысли, Вы делаете ему медвежью услугу. Вы делаете что-то ЗА него. Вы мешаете ему научиться самостоятельно чему-то важному для него.

Нельзя делать ничего за другого человека.

Ваше желание помочь – искуc, жертва является Вашим искуcителем, и Вы, фактически, являетесь искуcителем и провокатором для того, кому стремитесь помочь.

Дайте человеку делать самому. Пусть он ошибается, но это будут ЕГО ошибки. И он не сможет Вас обвинить в этом, когда попытается перебраться в роль Вашего Преследователя.

Человек должен пройти свой путь сам.

Великий психотерапевт Александр Ефимович Алексейчик говорит: *“Помочь можно только тому, кто что-то делает.”*

И продолжал, обращаясь к тому, кто был в этот момент в беспомощности: *“Что Вы делаете, для того, чтобы он (тот, кто помогает) мог Вам помочь?”*

Великолепные слова!

Для того, чтобы тебе помогли, ты должен что-то делать. Помогать можно лишь в том, что делают. Не делаешь – тебе нельзя помочь. Что делаешь – в том тебе и возможна помощь. Если ты лежишь, тебе можно лишь помочь лежать. Если стоишь – тебе можно лишь помочь стоять. Невозможно помочь встать человеку, который лежит. Невозможно помочь встать человеку, который и не думает вставать. Невозможно помочь встать человеку, который только думает встать. Невозможно помочь встать человеку, который только хочет

встать. Помочь встать можно человеку, который встаёт. Помочь найти можно лишь человеку, который ищет. Помочь идти можно лишь тому, кто идёт.

Что эта девушка ДЕЛАЕТ из того, в чём Вы ей пытаетесь помочь?

Не пытаетесь ли Вы ей помочь в том, чего она не делает?

Не ожидает ли она от Вас действий в том, чего она сама не делает?

Так нужно ли ей на самом деле то, чего она от Вас ожидает, если она сама не делает этого?

Помочь встать можно лишь человеку, который встаёт. “Встаёт” – это прикладывает усилия к тому, чтобы встать.

Эти усилия и конкретные и однозначные действия наблюдаемы, они имеют конкретные и неразночитаемые признаки. Их легко узнать и опознать именно за признаки того, что человек старается встать.

И ещё нечто очень, на мой взгляд важное.

Человеку можно помочь встать, но если он не готов стоять (не готов, что Вы уберёте поддержку), он снова упадёт, и падать ему будет во много раз больше, чем если бы он продолжал лежать.

Что человек будет делать после того, как окажется в вертикальном положении?

Что человек собирается делать после этого?

Что он собирается делать с этим?

Зачем ему нужно встать?

Как высказывать

Самое главное – понять, на какой Роли Вы вошли в треугольник. Какой из углов треугольника был для Вас входом в него. Это очень важно, и это не описано в руководствах.

Точки входа

У каждого из нас есть привычные, или излюбленные Роли-входы в подобные магические треугольники. И часто в разных контекстах у каждого входы свои. У человека на работе может быть излюбленным входом в треугольник – Роль Агрессора (ну любит он восстанавливать справедливость или наказывать дураков!), а дома, например, типичный и излюбленный вход – это Роль Спасителя.

“Манки”

И каждому из нас стоит знать “точки слабости” своей личности, которые попросту заставляют нас входить в эти наши излюбленные Роли. Необходимо изучать внешние *манки*, которые заманивают нас туда. У одних это чья-то беда или “беспомощность”, или запрос о помощи, или восхищённый взгляд/голос:

“О, великий!”

“Только ты можешь мне помочь!”

“Я без тебя пропаду!”

Вы, конечно, узнали Спасителя в белых одеждах.

У других это чья-то ошибка, глупость, несправедливость, некорректность или нечестность. И они отважно бросаются восстанавливать справедливость и гармонию, попадая в треугольник на роли Агрессора.

У третьих это может быть сигнал от окружающей реальности, что ты ей не нужен, или она опасна, или она агрессивна, или она бессердечна (равнодушна к тебе,

твоим желаниям или бедам), или она бедна ресурсами именно для тебя, именно в данный момент. Это любители побыть Жертвами.

У каждого из нас есть свой манок, заманивание которого нам очень трудно выдержать. Мы становимся как зомби, проявляя бессердечие и глупость, рвение и безрассудство, попадая в беспомощность и чувствуя свою правоту, либо никчёмность.

Начало перехода из роли Спасителя в роль Жертвы – чувство вины, чувство беспомощности, ощущение вынужденности и обязательности помогать и невозможности собственного отказа (“Я обязан помочь!”, “Я не имею права не оказать помощь!”, “Что обо мне подумают, как я буду выглядеть, если откажусь помочь?”).

Начало перехода из роли Спасителя в роль Преследователя – желание наказать “плохого”, желание восстановить справедливость, направленную не на тебя, чувство абсолютной собственной правоты и благородного праведного возмущения.

Начало перехода из роли Жертвы в роль Агрессора (преследователя) – чувство обиды и несправедливости, творимой по отношению к тебе лично.

Начало перехода из Роли Жертвы в роль Спасителя – желание помочь, жалость к бывшему Агрессору или Спасителю.

Начало перехода из роли Агрессора в роль Жертвы – внезапное (либо растущее) чувство беспомощности и растерянность.

Начало перехода из роли Агрессора в роль Спасителя – чувство вины, чувство ответственности ЗА другого человека.

На самом деле:

Спасителю ОЧЕНЬ приятно помогать и спасать, приятно выделяться “в белых одеждах” среди других людей, особенно перед жертвой. Нарциссизм, самолюбование.

Жертве очень приятно страдать (“как в кино”) и быть спасаемой (принимать помощь), испытывать жалость к себе, зарабатывая страданиями будущее неконкретное “счастье”. Мазохизм.

Агрессору – очень приятно быть воителем, наказывать и восстанавливать справедливость, быть носителем стандартов и правил, которые он вменяет другим, очень приятно пребывать в сверкающих доспехах с огненным мечом, приятно чувствовать свою силу, непобедимость и правоту.

По большому счёту, чужая ошибка и неправота для него – это легитимный (законный и “безопасный”) повод (разрешение, право) совершать насилие и безнаказанно причинить другому боль. Садизм.

Спаситель знает, как можно...

Агрессор знает, что так нельзя...

Жертва хочет, но не может, но чаще уже ничего и не хочет, потому что всё достало...

И ещё интересный способ диагностики.

Диагностика по чувствам наблюдателей/слушателей

Чувства наблюдателей могут подсказать, какую роль играет человек, рассказывающий Вам или делящийся с Вами проблемой.

Когда читаешь (слушаешь) Спасителя (или наблюдаешь за ним) – сердце наполняется гордостью за него.

Или – смехом, до чего ж дурак себя довёл своим желанием другим помогать. Когда читаешь тексты, написанные Агрессором – благородное возмущение охватывает – либо к тем, о ком Агрессор пишет, либо – к самому Агрессору.

А когда читаешь тексты написанные Жертвой или слушаешь Жертву – охватывает острая душевная боль ЗА ЖЕРТВУ, острая жалость, желание помочь, мощнейшее сострадание.

И не стоит забывать

Нет ни Спасителей, ни Жертв, ни Агрессоров.

Есть живые люди, которые могут играть различные роли.

И каждый человек попадает в ловушку разных ролей, и бывает во всех вершинах этого заколдованного треугольника, но всё-таки, каждый человек имеет некоторые склонности к той или иной вершине, склонности задерживаться на той или иной вершине.

И важно помнить, что точка входа в треугольник (то есть, то, что вовлекло человека в патологические отношения) – чаще всего бывает и точкой, на которой человек задерживается, и ради которой и “влетал” в этот треугольник.

Но не всегда это так.

Кроме того стоит помнить, что не всегда человек занимает именно ту “вершину”, на которую жалуется.

“Жертва” может быть Агрессором (Охотником).

“Спаситель” может на самом деле играть, трагически и насмерть играть роль Жертвы или Агрессора.

В этих патологических отношениях, как в знаменитой Кэрроловской “Алисе...” всё настолько запутано, перевёрнуто и лживо, что В КАЖДОМ СЛУЧАЕ требуется достаточно внимательное наблюдение за всеми участниками этого “треугольного хоровода”, и в том числе и за собою тоже – даже если Вы не участвуете в этом треугольнике.

Сила магии этого треугольника такова, что любого наблюдателя или слушателя – начинает втягивать в этот бермудский треугольник патологических отношений и ролей.

Полезно знать приемы, которые помогают с минимальными потерями выходить из подобных ситуаций...

Прямой отказ

«Слушай, твоя жизнь – это твоя жизнь. И я считаю себя не вправе в нее вмешиваться. Поэтому решай сама, как ты выбираешь жить дальше...»

Вы прямо и открыто говорите человеку, что не намерены решать за него его проблемы.

Такой вариант хорошо подходит для деловых и не очень близких отношений.

Помоги не советом, а энергетикой.

Очень часто человек становится на позицию жертвы только потому, что он упал духом, у него не хватает собственных сил и энергии на то, чтобы самостоятельно принять решение.

Если так, то разумно помогать не советом, а энергетикой.

Взбодрите человека, разбудите в нем желание действовать, что-то менять!
Этот прием, с одной стороны подстраховывает вас от возможных претензий со стороны жертвы, а с другой, позволяет реально помочь близкому вам человеку тем, что ему действительно нужно – своей энергетикой!

Перевести стрелки.

Если жертва требует от вас решения своей проблемы, то можно мягко дать ей понять, что она обратилась не по адресу и перевести стрелки на другого человека, который лучше, чем вы, подходит на роль «спасителя» в этой ситуации.

Здесь очень важно переводить стрелки аккуратно, то есть на правильных людей. Другой человек вряд ли скажет вам спасибо за свалившиеся на него проблемы жертвы, если решение их не в его компетенции.

Косвенные советы.

Обычный совет нередко воспринимается как прямое указание к действию, что дает потом «Жертве» моральное право обвинить вас в неудаче. Косвенный совет – это просто дополнительная информация, оформленная в виде истории из жизни других людей, на основе которой жертве самой необходимо принять решение.

Так что, если хочется сделать так, чтобы «и волки были сыты, и овцы целы» (то есть хочется и дать совет, и оставить ответственность за окончательное решение на «Жертве»), то советуйте не прямо, а косвенно.

Заключение договора о распределении ответственности.

Прием, который традиционно используется в бизнесе: заключается контракт, в котором четко прописана ответственность каждой стороны. После этого, какие либо взаимные претензии возможны только в случае, если они были заранее оговорены.

Заключая договор о распределении ответственности, вы четко даете понять «Жертве», что вы помогаете ей только в том объеме, который указан в контракте.

Оставшуюся работу для достижения результата, вы возвращаете на плечи «Жертвы», заставляя ее саму, активно участвовать в решении проблемы

О ГРАНИЦАХ В ОТНОШЕНИЯХ

ВТОРЖЕНИЕ В ЛИЧНОЕ ПРОСТРАНСТВО ЧРЕВАТО СЕРЬЕЗНЫМИ ПОСЛЕДСТВИЯМИ ВПЛОТЬ ДО РАЗРЫВА ОТНОШЕНИЙ

Вы слышали о том, что у каждого человека есть свое личное пространство, в которое он пускает только самых близких ему людей.

Это пространство находится, примерно, на расстоянии вытянутой руки.

Вам нужно знать, что в случае нарушения личного пространства человек начинает испытывать внутренний дискомфорт и моментально включает защитную реакцию, потому что наш организм воспринимает это как агрессию.

И что вы тогда получаете в ответ на словах?

Верно!

Собеседник начнет сопротивляться и отказываться даже от весьма дельных и интересных предложений.

Мало того, он может стать агрессивным. Так что давайте срочно разбираться с этим вопросом, что не совершать таких роковых ошибок.

Границы в отношениях: как их обозначить и сохранить? И как при этом сохранить отношения?

На мой взгляд, каждому из нас стоит помнить о том, что мы не рождаемся с инструкцией по применению, не ходим с ней, высеченной на лбу, поэтому другим людям свойственно причинять нам неудобства:

говорить то, что мы не готовы услышать;

звонить когда мы уже/ещё спим;

брать то, что мы разрешали;

задавать вопросы, на которые мы не готовы отвечать и так далее.

Что нужно и можно сделать в таких ситуациях?

И как не испортить отношения с человеком?

Чтобы решить проблему нарушения границ нужно в первую очередь понять где они проходят у нас самих - то есть знать:

- где и когда мне хорошо и где и когда мне плохо;

- что я люблю, а что нет;

- на что я могу согласиться, а на что нет; чего я хочу прямо сейчас, а чего нет - это знание есть прямое проявление любви к себе.

Поэтому когда ко мне обращается клиент с вопросом: "Что мне делать с этим плохим человеком, причиняющим мне столько боли?".

То я задаю встречный вопрос: "А чего именно в этой ситуации хотелось тебе?".

Если человек знает ответы, то мы продолжаем работать с темой обозначения и сохранности границ.

Если - не знает кто он такой и чего хочет, то мы с ним начинаем исследовать его самого и только потом переходим к вопросу границ.

Итак, с первой составляющей - пониманием где находятся границы - мы разобрались, теперь переходим к следующему важному моменту - уровню чувствительности нарушения границ.

Чем лучше мы осознаем свои границы, тем быстрее реагируем на их нарушение. Также наша реакция связана с тем, насколько близкими являются отношения с нарушителем.

Как правило, чем более в близких отношениях мы состоим, тем меньше мы замечаем или хотим показывать что наши границы нарушены

. Мы любим оправдывать близких людей: "ну это же мой любимый человек", "это случайность и больше не повторится", "это мама, она же меня так любит" и так далее.

Однако, чем сильнее и дольше нарушаются границы, тем больше раздражения мы испытываем, и как правило, рано или поздно, мы взрываемся вулканом вспоминая обидчику каждое мало-мальское преступление.

Что мы имеем в итоге?

Отношения безнадежно испорчены, нервы вымотаны, и нередко происходит так, что эта ситуация повторяется в будущем.

Вот почему важно реагировать на любое, даже самое малюсенькое, нарушение границ и давать другому человеку обратную связь о том, что он перешел черту.

Тогда у другого не будет иллюзий о том, что он сделал все правильно, что нам это понравилось и что можно продолжать в том же духе.

Проинформировать о первом нарушении границ можно словами в формате "Я-Послания":

"Я пугаюсь когда тыходишь в комнату без стука",

"Когда мы с тобой это обсуждаем, я испытываю неловкость, поэтому я больше не хочу говорить на эту тему".

Можно обойтись и более короткими фразами:

"Я это не люблю",

"Мне это не нравится",

"Мне это не приятно",

"Я это не ем".

Здесь важно понимать, что другой не виноват в том, что нарушил границы. Вполне может быть, что он действительно не подозревал, что такое его поведение вообще может кого-то задеть.

Поэтому в первый раз достаточно максимально четко и понятно обозначить что так делать нельзя, потому что мне от этого всегда плохо, а не потому что ты плохой человек.

Если после этого другой человек снова делает то, что нам не нравится, то нужно сделать более серьезное заявление:

"Если ты снова поднимешь эту тему, то я встану и уйду",

"Если ты продолжишь входить в мою комнату без стука, то я перееду" и другие вариации на тему.

Важно помнить, что за словом "то" должно следовать только то, что мы действительно можем выполнить, что сопоставимо с размером причиняемого вреда, и только то, что касается нас самих.

Слова о том, что "если ты продолжишь так делать, то будешь отжиматься двадцать раз" просто не имеют в себе силы.

Нарушение границ в третий раз, это уже серьезное преступление и на него нужно уметь достойно ответить.

Это как раз тот момент, когда нужно использовать ту угрозу, которую мы сообщили во второй раз.

Обещали встать и уйти - встали и ушли, обещали переехать - переехали.

Важно понимать, что это не манипуляция и не месть, то что мы делаем в этот момент это довольно жесткое отстаивание границ.

Время мести приходит тогда, когда границы уже изрядно подпорчены, вся территория в руинах и нужно сделать тоже самое с обидчиком.

А время манипуляции наступает тогда, когда есть большая потребность в чем-либо и ради её удовлетворения готовы жертвовать другими своими потребностями.

А то, что мы делаем сейчас направлено на сохранение себя в целостности и сохранности, также как и отношений с другим человеком. Особенно, это актуально

на начальной стадии любовных отношений, когда мужчина и женщина еще не знают друг друга близко, не знают что можно и что нельзя.

И не стоит бояться называть вещи своими именами опираясь на страх потерять "любовь всей своей жизни".

Обнаружить что мы не подходим друг другу в самом начале отношений - очень ценно, так как освобождается место для других возможностей стать счастливыми.

Как восстановить свои личные границы?

Представьте себе дом, хозяин которого всегда держал двери нараспашку. Кто угодно мог зайти в него, натоптать грязными ногами, что-то украсть, или даже пожить там какое-то время.

Никакого разрешения на это не требовалось.

И вдруг хозяин решает, раз уж дом принадлежит ему, то и жить он там будет один, и захлопывает дверь.

Забудут ли люди сразу об этом доме «все двери нараспашку»? Вряд ли. По привычке будут приходить снова и снова.

Кто-то развернется и уйдет.

Кто-то будет ломиться в дверь, возмущенный неожиданным препятствием.

Кто-то будет давить хозяину на жалость – «Ну, друг, будь человеком — мне же жить больше негде».

Будут, вероятно, и такие, кто вежливо спросит разрешения зайти. Каково будет хозяину?

Порой страшно, порой он будет чувствовать виноватым, а иногда непривычно одиноким.

Что же он с этим сделает? Поставит замок покрепче от непрошенных гостей, и напомним себе, что это ЕГО дом. А соскучится — так позовет друга или, если захочет, разрешит войти тому, кто вежливо просится в гости.

Восстановление границ нашего внутреннего мира – такая же непростая задача. Поэтому не стоит отчаиваться, если первые шаги даются вам с большим трудом.

Начать следует с фундамента – осознания кто Я есть.

Для чего это нужно?

Во-первых, прежде чем отделить «Я» от «не Я», необходимо понять, что есть «Я», что окружают мои личные границы.

Во-вторых, осознавая свое Я, мы берем его под свой контроль, возвращаем себе ответственность за то, какие мы есть. А это первостепенный шаг на пути к изменениям.

Наше личное пространство включает много составляющих.

Во-первых, это наше **физическое Я** и его границы.

Что входит в него?

Это наши физиологические потребности, наши телесные ощущения, зона нашего физического комфорта.

В чем я испытываю потребность прямо сейчас?

Какие ощущения мне приятны, а каких я хотел бы избежать?

Как я выгляжу, как мне хотелось бы выглядеть?

Люди с нечеткими личными границами часто испытывают определенные трудности в отношениях с едой, вплоть до пищевой зависимости. Постарайтесь стать более осознанным в этом вопросе.

Хотите ли вы есть сейчас или нет, сколько для вас достаточно, что вы бы хотели съесть, а от чего хотели бы отказаться.

Мы лучше всего знаем, что нужно нашему телу.

Ешьте, когда голодны.

Отдыхайте, если чувствуете, что устали.

Занимайтесь физическими упражнениями, если чувствуете в теле энергию, требующую реализации.

Осознание своего тела и его потребностей – важная составляющая гармонии сексуальных отношений.

Будьте чуткими к своим чувствам и ощущениям.

Осознавайте свои желания в данный момент, почувствуйте, что вам нравится, что нет, и где находится для вас граница допустимого в интимных отношениях.

Также определите границы вашего личного физического пространства. Это может быть ваша квартира, комната, рабочий стол, ваши личные вещи.

Другая важная составляющая нашего Я – это наши **ЭМОЦИИ И ЧУВСТВА**.

Очень часто родители запрещают своему ребенку выражать свой гнев и страдание.

Нас учат подавлять такие чувства, как злость и обида. Убеждают, что на самом деле мы чувствуем совсем другое, и учат полагаться на чужое мнение в этом вопросе.

Осознание истинных чувств – насущная необходимость для нашей личности.

Как физические ощущения (болезненные, или наоборот, приятные) дают нам информацию о том, что происходит с нашим телом, так эмоции дают нам знать о том, что происходит у нас в душе.

Не имея доступа к своим эмоциям, мы не можем знать о том, что что-то действует на нас разрушительно.

И как мы узнаем, что что-то действительно хорошо для нас, если не почувствуем радость, соприкоснувшись с этим?

Стоит регулярно «быть начеку».

Стараться осознать, что мы чувствуем в той или иной ситуации, общаясь с разными людьми, занимаясь тем или иным делом. Заведите дневник чувств. Записывайте туда регулярно те чувства, которые возникали у вас в течение дня. Когда вы это переживали, где, с кем, как они выражались.

С выражением каких чувств вы испытываете трудности?

Людям, не привыкшим осознавать свои эмоции, поначалу может быть очень трудно.

В таком случае можно обратиться к своим телесным ощущениям.

Это могут быть мышечные зажимы, неприятные ощущения в желудке, головная боль и т.п.

Попробуйте понаблюдать, в ответ на какие воздействия возникают подобные ощущения.

Поразмышляйте, какие чувства могут за этим стоять.

наши чувства чаще всего сигнализируют нам о том, что личные границы нарушены.

Понаблюдайте, какие ситуации вгоняют вас в отчаяние, что вызывает необъяснимую панику, что обижает или вызывает гнев.

Еще одна важная составляющая нашего Я – **убеждения и ценности.**

Это то, как мы относимся к различным сторонам нашей жизни, что считаем важным, на что опираемся, принимая решения.

Установки, искаженные вторжением извне, являются разрушительными для нас.

Возьмем, к примеру, убеждение, что «заботиться о себе – эгоистично».

Такая установка может быть привнесена в наше сознание кем-то ДРУГИМ.

Вероятнее всего этот другой убежден, что «все должны заботиться в первую очередь о моих потребностях».

И разочарование, в случае неудовлетворения этой потребности – это ЕГО ответственность.

Однако, наши установки – это зона нашей ответственности. И принимая ее, мы можем их изменить.

Снять с себя ответственность за то, что не можем контролировать (поведение и чувства других людей), и взять в свои руки то, чем мы можем управлять (наши чувства, наши убеждения, наше поведение).

И, наконец, еще одна важная составляющая нашего внутреннего мира – наши **желания.**

Мы никогда не сможем исполнить наши мечты, если не признаем их.

Вспомните, о чем вы мечтали, чего вы запрещаете себе хотеть, чем вам нравится заниматься, но вы не можете себе позволить.

Отличный способ овладеть своими желаниями – подумать над тем, кому и почему вы завидуете.

Зависть – это сигнал изнутри о том, что мы очень хотим чего-то, что считаем для себя недоступным.

Мы даже не пытаемся до этого дотянуться, однако злимся на того, кто этим уже обладает. Чтобы преобразовать зависть в энергию действия необходимо сказать себе «Я хочу!».

Осознавая себя, мы также постепенно понимаем, что есть **«не Я»**. Это то, чего мы НЕ хотим, НЕ чувствуем, с чем мы НЕ согласны и чего мы НЕ хотим.

Понимая это мы можем, наконец, отделить себя от внешнего мира. Однако, одного лишь осознания мало для установления личных границ. Следующим шагом вы должны **обозначить** их.

Выражайте свои эмоции, говорите с другими людьми о том, что чувствуете. Делая это, вы даете людям информацию о том, что происходит с вами в процессе взаимодействия с ними.

Сообщайте о ваших ценностях, позициях и мыслях по разным вопросам. Говорите, если вы с чем-то не согласны.

Сообщайте другим, чего вы действительно хотите.

Прямое выражение наших желаний дает другому человеку свободу выбора.

Выражение ваших истинных чувств, мыслей, намерений дает возможность людям строить отношения с вашим реальным Я. Быть собой – это неременное условие

для создания искренних отношений, основанных на взаимном уважении.

Устанавливайте ограничения.

Прямо говорите людям о том, что они нарушили ваши границы. Пресекайте оскорбления, обесценивающие вас суждения.

Вежливо откажитесь от навязчивой заботы («Спасибо, я справлюсь сам») или непрошенных советов.

Определите зоны вашего пространства – куда вы не позволите вмешиваться никому, а какая часть этого пространства доступна и для каких людей.

Если вам неприятно, когда кто-то входит к вам без стука или берет ваши личные вещи без спроса — озвучьте это.

Тоже самое относится и к психологическому пространству. Например, если с другом вы можете поделиться определенной информацией о вашей личной жизни, а вот расспросы «о личном» любопытного коллеги вы считаете недопустимыми — сообщите ему об этом.

Научиться говорить «нет» — одна из самых сложных задач для человека с нечеткими личными границами. Если вам трудно, для начала можете взять небольшой тайм-аут — «Я подумаю», «Я отвечу тебе завтра и т.п.», что даст время обратиться с мыслями.

Важнейший шаг на пути к изменениям – перестать обвинять в своих бедах других людей и играть роль жертвы.

Конечно, другой человек несет ответственность за свое поведение по отношению к вам. Но вы несете ответственность за свое поведение и свои решения. Роль жертвы снимает с нас эту ответственность и лишает контроля над своей жизнью.

Мы можем вечно жить в ожидании некоего «волшебного Другого», — как хорошо сформулировал известный юнгианский аналитик Джеймс Холлис, — того, кто решит за нас все проблемы и сделает нашу жизнь счастливой.

И только отказ от этой иллюзии дает нам возможность ощутить силу внутри себя, возможность принимать самостоятельные решения и менять свою жизнь к лучшему. И, наконец, осознайте, **где заканчиваются ваши личные границы.**

Каковы ваши возможности, что вы можете позволить себе в отношениях с другими людьми, где начинаются границы других людей.

Человек с размытыми личными границами с трудом понимает, как можно быть во взаимоотношениях с кем-то и при этом существовать как отдельная личность.

Не чувствуя своих границ, он также зачастую не замечает чужие. Есть еще один момент. Если мы долгое время жили без четких личных границ, то, пытаясь установить их, мы порой можем перегибать палку и залезать на чужую территорию.

И вторжения эти также могут вызывать у других людей негативные эмоции. Например, принимая на себя ответственность за наши желания, мы прямо просим кого-то о том, что нам нужно.

Но соглашаться или нет – это уже зона ответственности другого человека. И надо понимать, что он может принять то решение, которое нам не понравится, которое ограничит нас в чем-либо.

Однако, это уже – его граница, его свобода выбора. Уважайте чужую личность и чужие решения. Помните, что ваша свобода заканчивается там, где начинается свобода другого человека.

«Я делаю свое, а ты делаешь свое. Я живу в этом мире не для того, чтобы соответствовать твоим ожиданиям. А ты живешь в этом мире не для того, чтобы соответствовать моим. Ты – это ты, а я – это я. И если нам случится найти друг друга — это прекрасно. Если – нет, этому нельзя помочь.»

Как построить границы со сложными людьми.

В качестве противоположной стороны может быть не только муж или жена, но и любые другие люди:

- коллеги по работе, друзья-подруги и т.п.

Представьте себе следующую ситуацию: на консультацию к психологу приходит семейная пара. Она жалуется, что он постоянно повышает голос и обзывается на неё «нехорошими словами», а он в ответ утверждает, что он так делает, потому что она постоянно пытается его контролировать и лезет не в свои дела.

Когда начинают обсуждать, выясняется, что:

- она действительно пытается его контролировать, потому что ей кажется, что он уделяет ей меньше внимания, чем раньше;
- он действительно уделяет ей меньше внимания, потому что она постоянно «пристает» и «пилит» его;
- она действительно его «пилит», потому что иначе он не делает ничего из того, что она хочет.

Вот одна из тысяч жизненных ситуаций, связанных с выстраиванием границ в отношениях.

Как видно, затронуты и эмоции, и поведение, а самое главное — ответственность за то, что ты делаешь в отношениях.

Давайте разберемся, как правильно выстраивать отношения с близкими и не очень людьми.

Первое, что стоит уяснить — это то, что границы вы выстраиваете **не для другого человека, а для себя**.

То есть: предположим, речь идет о двух смежных государствах, в одном из которых вы — самый главный.

Вы устанавливаете линию границы **вашего** государства, а не соседнего.

Вы определяете правила поведения и законы на **своей** территории. Соседнее государство уж как-нибудь без вас все для себя установит и определит, не волнуйтесь.

Вы не можете контролировать поведение других людей, но вполне можете контролировать себя и свою жизнь.

Поэтому:

- Подумайте вот о чем: в каком статусе вы находитесь в этих отношениях? Вы в подчинении, вы на равных, или, может быть, вы в рабстве?
- Что вы готовы терпеть, а что — не готовы? На что вы согласны, а на что — нет.
- Установите, какие будут последствия, если вдруг случится то, что вы не готовы терпеть или на что вы не согласны.
- Помните, что нет смысла пытаться контролировать другого человека, например, решая таким образом: *«Теперь ты никогда не будешь использовать грубые слова в мой адрес!»*
Это не имеет отношения к установлению границ.

Установить границы в данном случае будет, например, так:

«Я не готов (-а) терпеть грубые слова в мой адрес ни от кого. Если это произойдет в наших отношениях, я сразу же выйду из комнаты или прекращу этот разговор.»

- Границы могут касаться эмоциональной близости или наоборот, дистанции. Например, ваша граница может быть установлена так: *«Если кто-либо ведет себя достаточно дружелюбно и позитивно ко мне, то я могу немного открыться и стать к нему ближе.»*
- Возможно, потребуется обсудить новые границы с вашим партнером. Это совершенно нормально и может привести к тому, что партнер скорректирует некоторое свое поведение. А может быть, и нет :) Но у вас уже будет понимание своих собственных законов и правил.

Что касается того примера про двух супругов на консультации в начале статьи: вы видите, что каждый из них пытается установить законы для другого?

Каким образом можно было бы каждому из них установить **свои собственные границы** и попробовать конструктивно обсудить их с супругом?

Ещё пример:

супруг постоянно, по разным причинам, опаздывает к ужину.

Жена и двое детей ждут допоздна, нарушая желательные для них режимы питания. Жена неоднократно пыталась уговорами и угрозами заставить мужа приходить вовремя, что вызывало у мужа защитную реакцию и агрессию.

В итоге жена решила, что больше не будет нарушать режим питания детей, о чем и сообщила мужу, добавив, что ужин будет ждать его в холодильнике.

После чего женщина с детьми вернулась к нормальному расписанию, не рассчитывая на явку супруга — и не сердясь на него за очередное опоздание.

В итоге, через некоторое время, разогрев себе холодный ужин в микроволновке несколько вечеров подряд, муж начал приходить более-менее вовремя.

очень важно понимать, что ваш супруг (супруга, друг, партнер, коллега — да кто угодно) не является продолжением вас, и не создан для того, чтобы соответствовать вашим ожиданиям или выполнять ваши желания.

Поэтому:

- Дайте уже в конце-концов другому человеку право жить своей жизнью. Совершить свои ошибки. Заблуждаться.
- Уважайте выбор другого человека, даже если он вам не нравится или если бы вы так не поступили бы. Не уподобляйтесь одной жене, которая еженедельно устраивала мужу скандалы на тему *«Если бы ты любил меня по-настоящему, ты бы ходил со мной в церковь!»*
- Концепция «Ты — не я. Мы разные» позволяет развить уважение, проявлять сочувствие и в итоге даёт возможность строить здоровые отношения с другими людьми.

Как же построить границы со сложными людьми?

Скажем так: построить нормальные границы со сложными людьми — дело... сложное.

Говоря «сложный человек», -вам быстро становится понятно, что перед вами непростой человек, сложный. Что вам придется прикладывать усилия, чтобы построить с ним конструктивные отношения, и, вполне возможно, вашим планам на дружбу и общение с этим человеком вообще не суждено сбыться.

Основная причина этого, по мнению американского психолога Джулии Хэнкс, основателя центра семейной психотерапии, заключается в изначальном неуважении сложных людей к вашим границам.

Они могут бессознательно или сознательно отказывать вам в праве на какие-либо границы.

Поэтому в результате, они будут постоянно так или иначе нарушать ваши границы и причинять вам боль.

На самом деле, часто бывает так, что это единственная известная им стратегия для общения с другими людьми.

Никаким другим образом они общаться просто не умеют — или не в состоянии.

Так что же делать, если приходится сталкиваться с такими людьми каждый день?

Держать в голове приоритеты

Самое главное: при общении со сложными людьми всегда помните, что ваши желания, интересы, и вы сами как личность — стоите на первом месте по важности в вашей жизни. Как только вы начинаете сомневаться в важности собственных интересов или, не дай бог, в важности себя самого — всё, вы «поплыли».

При этом сложные люди, как никто другой, очень хорошо умеют создать вам впечатление вашего же ничтожества и незначимости. Ваши деньги, ваше время, ваше чувство собственного достоинства, ваше будущее — вот то, что стоит на кону. Для вас — это приоритет номер один. Вот и держите это в голове.

Если вдруг вы заметили, что после разговора со сложным начальником, к примеру, вы начинаете сомневаться в собственной значимости, вот несколько рекомендаций, как исправить дело:

- Как можно быстрее найдите кого-нибудь из близких вам людей, кто сможет помочь вам вернуть веру в себя. Это могут быть ваши родители, супруг/супруга, ваши приятели или подруги. Договоритесь с ними провести вместе время. Даже

если вы не будете обсуждать, какой же на самом деле «редиска» ваш начальник — просто сам факт общения с приятными и близкими для вас людьми поможет вам вернуть силу духа и уверенность в себе.

- Постарайтесь сохранять объективность и честность. Если вы действительно «накосячили», признайте это. Если вы позволяете себе самому обращаться с людьми, как с «грязью» — ну что, же, значит, в ваш адрес это также допустимо. Что же касается объективности, то постарайтесь вспомнить, что у человека много разных сторон: и хороших, и плохих. Да, возможно, в чём-то вы не звезда и не являетесь мировым авторитетом. Но что-то другое вы наверняка делаете хорошо, регулярно и с удовольствием. Вспомните, что именно вы можете делать хорошо.
- Если самооценка совсем упала, и никакие методы не помогают ее вернуть на место — обратитесь за помощью, на консультацию к профессиональному психологу.

Быть в отношениях простым, добрым, но ...твёрдым

Быть твёрдым — это не означает быть чёрствым, унижающим или обижающим! Это значит придерживаться своей позиции. Настаивать на ней, если необходимо.

Прояснять её чётко, прямо — но вежливо, по-доброму и, может быть, даже мягко.

Если нужно, то спокойно повторять сказанное снова и снова.

На самом деле, многие люди со сложными характерами испытывают затруднения в определении эмоций и причин поведения других людей.

Другие люди могут казаться им чересчур запутанными личностями, чересчур реагирующими, причем совершенно непонятным образом.

Поэтому говоря о своей позиции прямо и просто, по сути, вы можете сделать для них доброе дело: вы упростите им понимание окружающего мира. Возможно, они будут вам благодарны. Совсем чуть-чуть. Где-то в глубине души :)

Например, вы можете говорить так:

- Спасибо за проведенное вчера время, но я не хочу развивать эти отношения. Пожалуйста, не звони и не пиши мне больше. На самом деле желаю тебе всего хорошего в жизни.
- У меня есть такое правило: вы оплачиваете мои услуги авансом. Это делается не для того, чтобы наказать вас. Это делается для того, чтобы защитить мои интересы.
- Мы договорились о встрече в 5 часов. Ты не пришел и не позвонил. Это происходит не первый раз. Поэтому я больше не хочу договариваться с тобой о встречах. У тебя, должно быть, были какие-то важные дела в другом месте, но я больше не хочу терять свое время.

Не воюйте с торнадо: ограничивайте время и уходите

Как бы иной раз не хотелось поставить человека со сложным характером на место, всё-таки лучше иной раз просто уйти. Помните, что некоторые люди бывают чересчур «ядовиты». Общение с ними не приведет ни к чему, кроме как к отравлению.

Вы не сможете их перевоспитать, исправить, вылечить, наставить на путь истинный.

Также вы не сможете доказать им, что они не правы и несправедливо к вам относятся.

Поэтому вспомните правило номер один «Держать в голове приоритеты» — и уходите.

Закончите разговор по телефону.

Выйдите из помещения.

Не воюйте с тем, что вы всё равно не сможете победить.

Итак, подводя итоги, можно сказать, что если в какой-то момент жизни вам приходится вдруг начинать осознанно строить границы в каких-то отношениях, считайте, что вам повезло.

Вам повезло, потому что у вас есть шанс получше разобраться, кто вы, каковы ваши интересы, почему вы действуете так или иначе.

У вас появляется возможность достаточно громко объявить о том, что вы считаете своей территорией и своими ценностями.

Разумеется, это возможность придать вашим отношениям новую жизнь или вернуть их в нормальные рамки.

Наберитесь терпения, подобные вещи не делаются на раз-два-три.

Приходилось ли вам терпеть раздражение, испытывать головную боль, ощущать переполненность и тошноту, когда вы общаетесь?

Это сигнал о том, что вы, возможно, пропустили ту черту, ту дистанцию, при которой вы можете общаться с этим объектом. Он слишком близко подошел к вам, а вы не заметили этого или не решились отодвинуть его. Это сигнал о недостатке границ. Бывало с вами так, что вы остались «голодным» и неудовлетворенным после контакта?

Это может быть сигналом о слишком твердых границах. Человек так организовал защиту своих границ, что стало невозможным взять что-то ценное для себя или поделиться чем-то ценным и важным своим. И тогда можно говорить о переизбытке границ, о их «железобитонности».

В заключении хочу сказать, что способность регулировать границу и пространство границы важна для здорового функционирования человека.

То, как мы на телесном уровне отстаиваем наше пространство, то как реагируют наши мышцы, то как мы ощущаем нашу кожу в контакте, как отмечаем дистанцию между объектами, то, в каком тоне находится тело, так и на психологическом уровне мы обходимся с нашими границами.

Многие могут допускать, что на них будут кричать и унижать, и ничего не делать с этим. Некоторые так сливаются с другим, что уже не понимают, где проходят свои, а где чужие границы, где «Я», а где пространство другого, не могут определить, где проходит ответственность за собственную жизнь.

Важно замечать форму, темп контакта, проницаемость и гибкость границ. Важно научиться отодвигать другого, если он жестко проникает через ваши границы, и если это невозможно, пододвинуть свои границы ближе или вообще постараться избежать контакта.

Практически невозможно манипулировать человеком, который четко осознает свои личные границы и ясно обозначил их для других.

Запомните: слово «нет» – это самая основная граница и это полное, развернутое предложение.

ОПРЕДЕЛИТЕ, НЕ НАРУШЕНЫ ЛИ ЭТИ ГРАНИЦЫ:

Физические границы. Самой первой, базовой границей для нас является наша кожа. Важные понятия, определяющие ваши физические границы, – физическое пространство и личное пространство.

Ответьте себе на следующие вопросы, чтобы понять, не нарушаются ли ваши границы другими.

Кому разрешается и кому не разрешается вас трогать и как?

Что вы считаете только вашим личным пространством, которое нужно оберегать?

Есть ли у вас в доме место, где вы можете побыть одни?

Сексуальные границы. Определите свой личный уровень, когда сексуальные действия и прикосновения для вас комфортны. Только вы определяете, что допустимо и что нет, где, когда и с кем. Придерживайтесь этих границ и не молчите, когда их нарушают.

Материальные границы. Какие действия вы считаете позволительными и какие – непозволительными в отношении своей собственности?

Что вы можете подарить?

Одолжить?

Сколько денег максимально вы разрешаете себе дать в долг?

Даете ли вы посторонним пользоваться вашей машиной, одеждой, квартирой?

Это определяете только вы, и для разных людей эти границы могут очень отличаться.

Кто вхож в ваш дом?

Кого вы не хотели бы у себя видеть?

Это же касается и друзей ваших детей: какие комнаты в вашем доме не открыты для гостей?

Снимают ли гости обувь?

Едят ли они и курят в вашей машине?

Все это вещи, которые должны определяться только вами как хозяином дома.

Эмоциональные границы. Вы отвечаете за свои чувства, но и другие тоже ответственны за свои чувства. Не позволяйте срывать на вас гнев или отпускать комментарии о вашем весе, внешности или возрасте.

И не делайте этого сами.

Здоровые эмоциональные границы предохраняют вас от того, чтобы кого-то обвинять или принимать чьи-то обвинения на свой счет.

А также чувствовать вину за чьи-то решения или проблемы и давать непрошенные советы.

Осознаете ли вы свои внутренние эмоции, не вынося самому себе осуждения? Если вы оправдываетесь и спорите или защищаетесь, это также индикатор слабых эмоциональных границ. «Мне грустно, я злюсь, напуган...»

Способны ли вы откликнуться на эти свои чувства сразу же и спокойно их принять?

Если вы игнорируете их тогда, когда они только начинают появляться, если вы считаете, что не должны испытывать подобные чувства вообще, ваше тело будет «увеличивать громкость» до тех пор, пока вы их не услышите.

Духовные границы. Что важно для вас в жизни? Во что вы верите? Так же как и во всем предыдущем, эти границы нужно ощущать и осознавать, когда их переходят.

Интеллектуальные границы. Ваши ценности, мнения, мысли. Они только ваши. И каждый индивид решает, что он хочет разделить с другими, а что оставить невысказанным.

Во что вы верите?

Можете ли вы слушать с открытым сердцем тех, кто высказывает иное мнение, и в то же время не кривя душой, не поступаясь своими главными убеждениями?

Существуют еще вещи, которые принадлежат только вам. Это **ваши слова и ваше время.**

Запомните: «нет» – это самая основная граница и полное, развернутое предложение.

Существуют еще вещи, которые принадлежат только вам: ваши слова и ваше время

Признаки здоровых границ

Здоровые границы НЕ...

- устанавливаются для нас кем-то другим
- причиняют нам боль
- являются жесткими и неподвижными
- вторгаются внутрь нашей личности
-

ЗАКОНЫ ЗДОРОВЫХ ГРАНИЦ

1. Все действия имеют последствия. Если кто-то в вашей жизни проявлял насилие, жестокость, эгоизм по отношению к вам, устанавливали ли вы границы? Или все это происходит снова и снова без последствий для них?

2. Закон ответственности. Мы отвечаем друг перед другом, но не друг за друга. Это значит не поощрять и не провоцировать чье-либо инфантильное поведение.

3. Власть имеет границы. Мы имеем власть над некоторыми вещами, но мы не имеем власти изменять других людей. В нашей власти только изменить свою собственную жизнь.

4. Закон уважения. Если мы хотим, чтобы другие уважали наши границы, мы должны уважать их границы тоже.

5. Свобода выбора. Мы должны быть свободны сказать «нет» или сказать «да» с чистым сердцем. Нельзя любить человека только потому, что его жалко и он не оставляет вам иного выбора.

6. Нужно оценивать, какую боль установление наших границ приносит другим. Наши границы причиняют боль, которая потом приведет к исцелению и росту? Или боль, которая их лишь ранит?

7. Закон проактивности. Мы предпринимаем активные действия, чтобы решить проблемы, опираясь на наши ценности и желания. Проактивные люди защищают свою свободу и выражают несогласие, но не поднимая эмоциональной бури.

8. Закон зависти. Мы никогда не получим того, что мы хотим, если будем устанавливать свои границы исходя из того, что имеют другие. Завистливый человек просто не видит своих границ исходя из тех выборов, которые у него есть.

9. Закон активности. Нужно не ждать от других, что они сделают первое движение.

10. Нужно сообщать о своих границах. Граница, о которой никто не знает, – это не граница. Мы должны очень четко дать понять другому, что мы хотим и что не хотим, что будем терпеть и что не будем. Мы также должны ясно дать понять, что каждое нарушение границ имеет последствия.

Чем же опасны советы?

Сами по себе советы это неотъемлемая часть нашей жизни.

Поэтому нельзя сказать, что советы плохи или хороши.

Однако, именно советы со стороны других людей часто становятся серьезными поводами для конфликтов.

Давайте разбираться почему так происходит.

Как в и в любом другом взаимодействии разберем две стороны.

Ошибки дающего совет:

1. Вы сами решили, что другому нужен совет:

В восточной философии, навязывать человеку помощь – значит испортить обе судьбы, отказать человеку в помощи – испортить жизнь только себе.

Даже если вы дали замечательную рекомендацию, ее еще нужно также замечательно использовать, а во многих ситуациях предварительно видоизменить под Естественное, что не сделав всего выше сказанного человек рискует не получить желаемого эффекта.

В этом случае ответственность бумерангом вернется назад к советчику в виде разнообразных кар: обида, гнев, разрыв отношений, денежные обязательства, иски в суд и даже посягательства на жизнь.

Хотите помочь, но вас никто не спрашивал? Нужно всего лишь впустить в сознание другого эту возможность с помощью очень простых фраз:

«Хочешь знать мое мнение?»

«Ты уверен в том, что делаешь?»

2. Вы путаете грубость и прямолинейность с честностью:

Если вами одолевает желание помочь, а сил держать рот на замке больше нет, то, видимо, вас не остановить. В этом случае помните, что ваше желание – действительно помочь другому, а не просто избавиться от внутреннего напряжения, дав совет где попало и как попало. Если ваши слова действительно ценны, как редкий цветок, то позаботьтесь о том, чтобы подготовить «почву» для такого разговора, бережно посадить эту идею и непременно поливать, уделяя систематическое внимание. Используйте подобные выражения:

«Могу ли я быть с тобой предельно откровенным?»

«Меня, как друга заботит одна вещь, но она может быть тебе неприятна. Когда мы можем поговорить, чтобы тебе было удобно?»

3. Вы постоянно помогаете «добрым» советом:

Помощи тоже бывает много. Отобрать спицы у ребенка возле розетки не то же самое, что не пускать на свидания, чтобы оградить от сердечных драм. Увлекаясь «святыми» играми вы рискуете стать костылем в жизни другого. Поймав себя на

очередном порыве помощи спросите у себя:

«Является ли моя помощь обязательной и незаменимой?»

«Может ли самостоятельность в данной ситуации быть полезна для этого человека даже если это приведет к неудаче? Чему он сможет научиться?»

Ошибки принимающего совет:

1. Вы воспринимает совет, как прямое указание к действию:

Делая это без критичного осмысления и какой-либо оптимизации совета под ваши условия и возможности вы, скорее всего, не достигните такого же результата, как у других. Просто потому что все люди и ситуации разные. Забыв об этом, вам захочется обвинить кого-то в своих неудачах, не сдерживайте себя – доставайте зеркало.

Получив совет спросите у себя:

«Могу ли я применить это в своей ситуации?»

«Что необходимо от меня, чтобы эта рекомендация сработала?»

2. Вы считаете, что никакие советы вам не нужны:

Люди вокруг настойчиво норовят вам помочь, а очередь советчиков стоит от дома до работы? Возможно ваши действия по жизни настойчиво требуют коррекции извне. Так это или нет, но, как мы уже выяснили, высказывать друг другу мнения, в том числе в виде советов – это абсолютно естественно. Если же сам факт, того, что вас «учат жить» вас раздражает, задумайтесь, что больше выигрывает в этом случае – ваша жизнь или только ваше Эго? Независимо от пользы рекомендации вы можете быть благодарны тому, кто потратил на вас свое время, а пользоваться такими подсказками или нет, это уже на 100% ваша прерогатива! Если почувствовали, что начинаете «закипать» от советов, спросите у себя:

«Было бы лучше, если до вас никому не будет дела?»

«Я злюсь потому что другой не прав, или от того, что не хочу сам быть не правым/ тем, кому нужно советовать?»

«Можно ли извлечь пользу из услышанного для своего развития?»

3. Вы постоянно просите совета и помощи:

Если этот пункт про вас, то лучше попросите кого-нибудь прочитать его вам. Или... Можете осознать, что отличная идея советоваться с окружающим миром может превратиться в привычку. Если первое о чем, вы подумаете в сложной ситуации: «Кого бы спросить», то что-то в жизни пошло не так. Вместе с этим мыслительным «расслабоном» теряется и ваша самостоятельность суждений, а значит и поступков, т.е вы приобретаете стойкую зависимость от других.

Поймав себя на подобных мыслях задайте себе вопрос:

«Как бы я поступил если бы мне не к кому было обратиться?»

«Действительно ли ситуация требует помощи других или я вполне могу справиться сам, как бы сложно это не было?»

Общим во всех этих случаях является то, что происходит перенос ответственности между участниками коммуникации.

В завершение, хочу предложить вам одно замечательное коучинговое упражнение, помогающее развить в себе способность давать себе и другим глубокие и дельные советы.

Данная технология позволяет одновременно использовать для решения проблемы свой прошлый опыт, генерирование новых способов, моделирование успешного опыта значимого социального окружения и личностный рост.

Все вместе это позволяет человеку самостоятельно построить план личного самосовершенствования и взять ответственность, как за его реализацию, так и за использования его результатов в своей жизни.

Как стать хорошим советчиком для самого себя

1. Сформулируйте (озвучьте/запишите) проблему/сложную ситуацию
2. Опишите желаемый результат, наилучший вариант развития событий, с учетом реальных обстоятельств и возможностей.
3. Ответьте на вопросы, запишите варианты решения проблемы.

Были ли подобные ситуации в прошлом? Как я справлялся? Подходит ли мне это сейчас?

Какие гипотетические способы решения данной ситуации известны мне в принципе? Перечислите максимально возможное количество. Выберите наилучшие. При каких условиях эти варианты могут быть осуществлены? Что для этого необходимо сделать?

Есть ли кто-то в вашем окружении или воображении, способный легко решить данную задачу? Чем этот человек отличается от вас главным образом? Что поможет достичь его уровня?

Почему эта ситуация лично у меня вызывает затруднения? У всех ли людей это вызовет подобное состояние? Что сложного от меня требуется в этом случае? Наличие или отсутствие каких качеств, умений, знаний и навыков создает эту сложность?

4. Проверка найденных решений.
Реализация выше перечисленных способов приведет к решению проблемы и/или значительно облегчит этот процесс?
Если ответ «Да» - переходите к следующему этапу.
Если ответ «Нет» - повторяйте вопросы пункта 3 до тех пор, пока не получите ответ «Да».
5. Составьте план личностного развития и внедрения найденных стратегий.
Готовы ли вы взять ответственность перед собой за апробацию каждого из найденных способов и рекомендаций в течении ближайшего месяца, начиная с сегодняшнего дня?

Нет абсолютной истины, и даже эта фраза таковой не является.

Сама по себе поговорка «Сапожник без сапог» ничего не означает, мы сами наделяем ее смыслом, используя как совет в некоторых ситуациях.

Делая это, помните о разных сторонах такого решения!

О ГРАНИЦАХ

Упражнение «Границы»

Вариант 1

Чтобы сохранить свою целостность, мы проводим вокруг себя невидимые границы. Мы позволяем другим приближаться к нам физически и психологически лишь до определенного расстояния, защищая себя от вредного воздействия или от чрезмерного влияния.

Тот, кто не может отстаивать свои границы, создает трудности для себя самого и для окружающих. С другой стороны, когда мы устанавливаем границы на большом расстоянии от себя или делаем их непроницаемыми, мы становимся одинокими. Общаясь с другими, мы часто не замечаем этих психологических границ. Неосторожно преступив их, мы оказываемся бестактными по отношению к человеку, а тот, кто нарушает наши границы, кажется, нам бесцеремонным или тяготит нас. Немало конфликтов возникает из-за того, что в повседневной жизни мы недостаточно четко обозначаем границы вокруг своей личной территории и сами оказываемся невосприимчивыми к знакам, указывающим на приближение к чужим границам.

Данное упражнение помогает участникам стать более чувствительными к границам членов группы, с которыми им бывает трудно находить общий язык.

«Это упражнение поможет вам стать более чувствительными к границам, с помощью которых каждый человек защищает свою индивидуальность.

Посмотрите на всех членов группы и выберите кого-нибудь, с кем вам по какой-то причине трудно общаться. Сядьте друг напротив друга и задумайтесь на минуту о том, как вы в это мгновение можете представить себе ту невидимую психологическую границу, которую проводит вокруг себя ваш партнер. Как вам, кажется, насколько близко он позволит вам подойти к себе? Каким образом? При каких условиях? Как он скажет вам «стоп!» или «подойди поближе»?

Попробуйте молча поэкспериментировать друг с другом. Встаньте лицом друг к другу и вытяните руки перед собой. Коснитесь своими ладонями ладоней партнера, так чтобы ваши руки были мягко прижаты друг к другу. Смотрите, друг другу в глаза и делайте соприкасающимися ладонями и пальцами различные движения.

Экспериментируя с движениями, постарайтесь узнать что-либо новое о своем партнере.

Что выражают движения партнера? Кто из вас чаще оказывается инициатором движений, а кто чаще проводит разведку? Кто чаще говорит «стоп!»?

Теперь найдите ту индивидуальную границу, которую партнер очерчивает вокруг своего тела и которую он готов защищать. Приближая руки к партнеру с разных сторон, на разной высоте от ступней до макушки, выясните, в какой мере он позволяет вам приблизиться к нему в разных местах. Как вы сами себя чувствуете, приближаясь к его границам? Насколько вы уверены в себе и в какой мере позволяете партнеру подойти к вашим границам? Будьте чувствительны к сопротивлению с обеих сторон, а также к отступлениям назад. Где проходит ваша собственная граница и как вы ее защищаете?

Теперь остановитесь и сядьте вместе со своим партнером. Поговорите о том, что вы заметили, о том, какую «политику границ» использует каждый из вас и как вы можете использовать понятие для того, чтобы в будущем легче ладить друг с другом».

Вариант 2

Это упражнение предназначено для того, чтобы помочь двум конфликтующим между собой участникам проанализировать важные аспекты возникших между ними трудностей. (В продвинутых группах можно видоизменить упражнение, разделив группу на четверки, чтобы в каждой подгруппе было два конфликтующих участника, один посредник и один носитель адекватного поведения.)

Цель упражнения состоит в том, чтобы выявить те правила, по которым каждый из нас определяет, как именно должны с ним обращаться другие люди, а также в том, чтобы выработать индивидуальный стиль защиты своих границ. Эффективный контроль над границами является предпосылкой нашего самоуважения.

Прежде всего убедитесь в готовности обеих конфликтующих сторон работать со своими трудностями.

В центре внимания находится один из участников конфликта (А), другой (Б) наблюдает. Попросите А выйти на середину и сосредоточиться на своем индивидуальном пространстве, которое его окружает и защищает. Пусть А опишет, насколько велико это пространство и какой оно формы; затем спросите его, может ли он выходить из своего личного пространства и насколько далеко.

Спросите А, кому и при каких условиях он позволяет заходить в свое личное пространство. Здесь могут помочь другие участники группы (но не Б!). Они могут, исполняя различные роли (мужчины, женщины, знакомого, чужого и т. д.), вступать в личное пространство А. При этом никто не должен произносить ни слова. Вы также можете попросить войти в личное пространство А нескольких человек одновременно, чтобы А мог выяснить, как он к этому относится. На каждом из этих этапов помогите А разобраться, как он открывает и закрывает свои границы, и подчеркните, что только он сам отвечает за определение своих границ и их защиту. Теперь спросите А, каким образом он приглашает другого войти в свое личное пространство. Пусть он снова без слов пригласит к себе помощников, исполняющих различные роли, причем исполнители должны выражать различную степень заинтересованности. Здесь следует выяснить, насколько гибко этот человек может настраиваться на различные ситуации и устанавливать контакт.

Пусть теперь Б войдет в личное пространство А, причем именно таким образом, как он обычно делал это раньше. В заключение пусть Б вступит в личное пространство А так, как он хотел бы сделать это, учитывая только что полученную информацию.

Повторите всю процедуру, поменяв роли участников А и Б.

Обсудите упражнение.

Упражнение - Распрощайтесь с ожиданием

Итак, упражнение первое. Начну с небольшого предисловия. Часто ли вам приходится ждать? Я имею в виду ожидание в метро, около памятника, на вокзале, в общем, где-нибудь, где вы заранее договорились о встрече? Как часто опаздывают те, с кем мы договариваемся!

Один мой приятель нередко сетовал: «Моя жена совершенно не понимает, сколько нервов я трачу, встречая ее после работы на трамвайной остановке! Каждый раз она обещает, что придет вовремя, и каждый раз опаздывает.

Причем не на пять или десять минут, а на час, а то и на полтора!»

Я представил себе, как мой друг нервно мечется по тротуару, вглядываясь в лица всех выходящих из трамвая, как он курит сигарету за сигаретой, поглядывает на часы и кусает губы, лихорадочно размышляя — не случилось ли какого-нибудь несчастья с его любимой женщиной?

И знаете, представив эту картину, я вдруг вспомнил о другом своем знакомом, который сразу и четко определил границы времени ожидания.

Рекомендую в качестве первого упражнения сделать вам то же самое.

Определите время ожидания, допустим, до десяти минут.

Отныне, договорившись о встрече, четко и последовательно придерживайтесь этих границ.

Поначалу это будет непросто.

Наверняка вы станете уговаривать себя: «Ладно, ничего не случится, если я подожду еще пару минут.

Зато он/она, может, успеет прийти».

Предупреждаю — «страшное» случится. Коротенькая минутка ожидания мгновенно откинет вас на прежнюю позицию зависимости и подчинения.

Вы должны усвоить и дать понять другим: никто, кроме вас, не имеет права распоряжаться вашим временем.

Поэтому по истечении десяти минут ожидания немедленно покидайте место встречи. Возможно, затем вас попытаются усювестить: «Разве так можно?» или «Неужели так трудно было подождать?».

Вероятно, такие упреки вызовут у вас угрызения совести или чувство вины. Дабы предохранить себя от этого, заранее напишите на бумаге всего одну фразу: «Я прав/а.

И в следующий раз ты придешь вовремя». Носите этот листок с собой в кармане и, как только у вас возникнут сомнения в правильности своего поступка, вынимайте его и читайте вслух, независимо от того, слышит вас собеседник или нет. Помните, что написанные на бумаге слова всегда кажутся более «весомыми», чем любые устные аргументы.

Второе упражнение вы можете сначала отрепетировать в домашних условиях, а затем уже «выйти в люди».

Упражнение - Магазин

Для выполнения упражнения вам потребуется не более получаса свободного времени и свободное помещение — комната, кухня, ванная, прихожая.

Уверен, что в любом уголке вашего дома есть какие-то вещи, которые вызывают у вас положительные эмоции, а есть и те, которые вам не очень-то нравятся.

Итак, **вы остались один/одна в некоем помещении среди нравящихся или нелюбимых вами вещей.**

Возьмите бумагу и ручку и, разделив лист на две половины, на одной составьте список любимых, а на другой — нелюбимых вещей.

Напротив названия каждой вещи запишите те достоинства и недостатки, которыми, по вашему мнению, она наделена.

Отложите записи в сторону и приготовьте другой лист.

Теперь вы должны представить, будто эти вещи вовсе не ваши.

Они выставлены на продажу, и ваша задача продать их как можно быстрее и дороже.

Представьте себе пришедшего к вам воображаемого покупателя.

Поздоровайтесь с ним и начинайте «торговлю».

Думаю, вы и сами заметите, что начнете беззастенчиво врать, расхваливая воображаемому покупателю в первую очередь самые нелюбимые вами вещи.

Вы вдруг найдете в них массу мнимых достоинств.

Записывайте их на бумагу.

В конце концов у вас получится список, внешне весьма похожий на первый, но по содержанию совершенно другой.

Однажды я провел такое упражнение с самим собой. Затем сверил оба списка и от души посмеялся. У меня в прихожей стоит старая истертая табуретка, которую я уже давно хотел выбросить, но все как-то откладывал.

Так вот, в первом «правильном» списке напротив слова «табурет» я записал: «Никаких достоинств. Мусор!!».

Во втором же списке, который я условно назвал «записки продавца», оказалось написано: «Табурет — очень нужная и полезная вещь.

Удобна для кратковременного отдыха после подъема по лестнице, на ней прекрасно развязывать шнурки на ботинках, поскольку она низкая и совсем не приходится нагибаться, она вполне прилично выглядит, а некоторая потертость великолепно будет сочетаться с прихожей, отделанной в старинном стиле (что, кстати, сейчас весьма модно), а для современной прихожей ее легко обновить, попросту оклеив декоративной пленкой, причем пленка и табурет обойдутся гораздо дешевле, чем новый табурет...».

Я нагородил почти полстраницы подобной галиматши. Скажу честно — отсмеявшись, я немедленно вынес злополучную табуретку на помойку.

В чем реальная польза данного упражнения?

Во-первых, оно поможет вам понять, как легко манипулировать другими людьми при помощи слов,

во-вторых, побывав в шкуре продавца, вы уясните, как часто настоящие торговцы расхваливают никчемный товар,

в-третьих, вы поймете, каким образом и против каких аргументов вам придется обороняться в настоящем магазине.

Теперь вы готовы перейти к следующему этапу второго упражнения.

Этот этап будет проходить уже в реальных жизненных условиях.

Вам не нужно тут же бежать в магазин, просто дождитесь удобного случая, когда пойдете в магазин или на рынок с четкими намерениями купить что-либо.

Перед выходом еще раз прочитайте те два списка, которые вы составили ранее, выполняя первый, «тренировочный» этап упражнения.

Теперь, входя в магазин, вы будете готовы противостоять красивым речам продавца.

Дайте ему понять, что вы сами прекрасно знаете, чего хотите.

И еще он должен уяснить, что его задача — изо всех сил постараться исполнить ваше желание, так как в противном случае вы вообще откажетесь покупать у него что бы то ни было.

Упражнение - Мое личное время

Третье упражнение удобнее всего продемонстрировать на примере моей давней приятельницы Наташи К.

Наташа очень общительный и приятный человек.

Кажется, она может общаться целыми сутками напролет, при этом совершенно не уставая и не утомляясь от выслушивания чужих проблем или мнений.

«Это просто. — говорит Наташа, — Мое время уже давно разделено на общественное и личное.

Общественное время — это те часы, которые я трачу на разговоры и встречи с другими людьми или со своими близкими, но все мои друзья и родные прекрасно знают, что два часа в сутки — это мое личное время.

Эти два часа я провожу в одиночестве, занимаясь всеми теми вещами, делами или событиями, которые так или иначе меня интересуют или беспокоят.

В эти часы ни муж, ни мама, ни дети даже близко ко мне не подходят».

Предлагаю и вам, уважаемый читатель, поступить по примеру моей знакомой.

Выделите для себя некое «личное» время.

Границы этого времени вы определите сами.

Оно может ограничиться и тридцатью минутами, а может растянуться до нескольких часов.

Главное, вы должны строго очертить эти границы не только для самого себя, но и для окружающих.

Никакие звонки или просьбы не должны вас поколебать.

Для того чтобы окружающим было легче смириться с вашим решением, а вам самим более строго его соблюдать, нарисуйте насколько забавных плакатиков или просто напишите на листах бумаги крупными буквами «Мое личное время от до

Просьба не беспокоить!» и развесьте эти плакаты в своем доме.

Даже если поначалу ваши «наглядные пособия» вызовут насмешки или нарекания со стороны окружающих, то затем они станут чем-то вроде семейных лозунгов.

А ваши права на личный отдых уже никто не станет оспаривать.

Четвертое упражнение поможет вам справиться с некоторой робостью перед начальством или с желанием выглядеть более достойно в чьих-нибудь глазах. Удобнее всего выполнять его дома, в спокойной и уютной обстановке. Так вы будете чувствовать себя более уверенно.

Упражнение - Спокойная уверенность

Прежде всего сядьте на диван, успокойтесь и закройте глаза.

Предупреждаю — не следует принимать лежачее положение, поскольку вы можете уснуть, а сон не является нашей целью. Итак, вы устроились удобно и вам ничто не мешает.

Положите руку на грудь и, считая вдохи и выдохи, постепенно замедляйте счет, успокаивая таким образом свое дыхание.

Затем, продолжая держать одну руку на груди, положите вторую на живот и медленно круговыми движениями по часовой стрелке легко помассируйте область вокруг пупка.

Произведя десять — пятнадцать круговых движений, начинайте раскачиваться из стороны в сторону, будто двигаясь за своей ладонью.

Сопровождайте покачивания негромким, тягучим звуком.

Это может быть любой звук — от негромкого мычания до крика.

Не стесняйтесь, сейчас главное — выплеснуть свои негативные эмоции через звук.

Спустя минут пять после начала раскачивания начинайте произносить текст.

Так же напевно, стараясь не менять тональности и силы звука, произносите фразы (каждую не менее пяти раз):

- 1. Я свободен/свободна.**
- 2. Я уверен/а в себе.**
- 3. Моя уверенность проистекает из моей внутренней силы.**
- 4. Моя внутренняя сила растет, я чувствую это всем телом.**
- 5. Мое тело наливается силой и уверенностью, я ощущаю это.**
- 6. Я ощущаю, как мой живот теплеет от наполняющей меня силы и уверенности.**
- 7. Я теплый/теплая и сильный/сильная, как никто другой.**
- 8. Моя сила может управлять моим миром.**
- 9. Моя сила и уверенность настолько велики, что никто не может противостоять им.**
- 10. От моего тела проистекает волна уверенности и силы.**
- 11. Я чувствую невидимую горячую стену, которая защищает меня.**
- 12. Стена уверенности растет, окутывает меня, как защитный кокон.**
- 13. Мой кокон твердеет, его уже ничто на свете не может разрушить. Он оберегает меня от любых невзгод и опасностей.**
- 14. Отныне я самый уверенный, сильный и защищенный человек на свете. Я знаю это и успокаиваюсь. Теперь я знаю, как я силен/сильна, и я буду знать об этом всегда.**

15. Я успокаиваюсь, поскольку я знаю свою силу.

16. Я успокаиваюсь и открываю глаза, зная свою истинную силу и уверенность.

После последней фразы сосчитайте до трех и откройте глаза.

Не вставайте сразу.

Посидите в том же положении минут пять.

Сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов, расслабьте руки, произвольно опустив их на диван.

Приступайте к своим повседневным делам.

Проводя это упражнение три раза в неделю в течение месяца, вы уже не будете робеть перед вышестоящим начальством или пытаться выглядеть в глазах других лучше, чем вы есть на самом деле.

Это упражнение даст вам спокойную уверенность, что вы защищены своей собственной силой.

А применительно к рассматриваемой нами теме при помощи этого упражнения вы выстроите неодолимую стену, ограждающую ваше личное пространство от любых посягательств.

Любите ли вы себя?

Если, да, то зачем вам «мнение окружающих», разве у вас нет собственного? Такого понятия, как «мнение окружающих», не существует.

Просто есть человек, который диктует всем свое мнение!

Это не вы? Очень жаль.

Вы — замечательный человек, но вы не эгоист.

Эгоизм — это искусство любить и уважать себя, верить в себя и добиваться всего, чего желаешь.

Владеете ли вы этим искусством?

Поставьте свое мнение выше мнения окружающих, научитесь принимать решения и нести за них ответственность.

Почувствуйте в себе силу, станьте эгоистом!

Моделируйте свою жизнь так, как вам этого хочется, и увидите сами: ваши желания начнут исполняться, вы будете удачливым, а главное, по-настоящему счастливым человеком.

РАЗДЕЛ 6 - ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕГ

К сожалению, в нашей стране и постсоветском пространстве тема денег никогда не поднималась. Это была тема-табу, как и тема секса. И сегодня, благодаря установкам наших родителей и информации - мы не принимаем деньги как элемент нашей жизни. Стыдно быть богатым, стыдно брать деньги у родственников за работу, не прилично давать цену за сделанную работу. Разве вам не знаком эти фразы.

Нас учили быть «приличными» и «лучше бедным, но честным».

Все люди тратят деньги. Только у одних деньги всегда есть, а у других — их никогда нет.

В чем же дело?

Одни люди тратят деньги с умом, а другие — тратят безвозвратно.

Деньги – это энергопоток, его нужно научиться принимать и отпускать.

Деньги – это «солнце», а Солнцу все равно – кого обогревать, кому давать больше или меньше энергии и тепла. Кому-то греет, а кому-то обжигает, кому-то – не греет вообще (как зимой – солнце есть, а тепла – нет)

Нужно уметь проанализировать свое отношение к деньгам, события в своей жизни.

ДЕНЬГИ ДАЮТ:

- возможность расширять свою деятельность
- самоутверждаться и самосовершенствоваться
- свободу действий и жизни, вообще – свободу выбора
- необходимость к поступкам (хорошие и плохие)
- учиться радоваться
- учиться быть счастливым

ДЕНЬГИ ЛЮБЯТ

- работать
- умных и предприимчивых
- \- спокойных и уверенных-
- не «зацикленных» и «цепляющихся»
- любят «когда их любят» (отношение к ним – порядок, счет...)

Деньги – энергия, которой нужно учиться управлять, управлять «поток денег» и у каждого свой поток, своя сила и движение.

ЧТО ДАЕТ ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕГ

Знание психологии денег позволяет понять, почему “одним – все, а другим — ничего”. Самое главное, что эти знания позволяют осознать, что большие доходы требуют глубинных внутренних перемен. И если человек готов к переменам, он действует.

А если нет, он остается “дозревать” в своей клетке.

Деньги “живут” по определенным законам.

Все богатые люди знают их и неуклонно соблюдают.

Ведь никто не садится за руль автомобиля до тех пор, пока твердо не выучит все правила движения. Психологи серьезно изучают отношение людей к деньгам и смотрят, как это влияет на их поведение.

Поэтому стоит задуматься, что вам прежде всего надо планировать: собственный личностный рост или увеличение доходов в десятки раз.

Но без достижения первого ваши планы по увеличению дохода так и останутся нереализованными.

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ

1. Деньги – это энергия.

Мало кто будет спорить, что наш мир построен на энергии. Все, что окружает людей (и они сами) – энергетические объекты. И деньги среди них играют особую роль.

Энергия денег – огромная сила

Деньги также есть мерилom внутренней энергии человека.

Они приходят к тому, кто готов их принять.

А если человек ставит себе ограничивающую планку, то жизнь его также будет ограничена этой рамкой.

2. Ваш доход и ваши мысли.

Рост доходов очень сильно сдерживают негативные утверждения, что по разным причинам поселились в головах людей. Что можно ожидать, если веками народ строил свою жизнь по таким правилам, как “По одежке протягивай ножки” и “Всяк сверчок знай свой шесток”.

Проследите за собой, что вы говорите о деньгах.

И если заметите в своей речи негативные высказывания, то срочно меняйте их.

Деньги несут нам ВОЗМОЖНОСТИ

Надо думать, это благодаря им в вашу жизнь приходит свобода, удовольствие, стабильность, спокойствие, радость. Вот тогда ваши доходы начнут расти (если, конечно, и вы будете что-то делать для этого). Хозяин своей судьбы всегда выбирает, о чем и что ему думать.

3. Будь готов к деньгам.

Доходы часто не растут и потому, что человек просто не знает, зачем ему деньги. Очень легко сказать: “Хочу миллион”. А что вы будете с ними делать?

Давайте представим, что вы получили эту сумму. Как вы распорядитесь этими деньгами. Попробуйте расписать себе небольшой финансовый план- куда и для чего нужны деньги.

Теперь отложите его и ответьте честно на вопрос, что вы будете делать, если эти деньги у вас УКРАДУТ?

Может быть, Вселенная бережет вас как раз из-за того, что вы не можете спокойно относиться к деньгам.

4. Человек просто не умеет удержать у себя деньги

Как раз о таких людях говорят, что у них деньги “утекают сквозь пальцы”.

Но это классическая психологическая проблема. Человек не готов к деньгам настолько, что подсознательно старается побыстрее от них избавиться.

Почему же люди считают, что они – профессионалы в области финансов и свободно могут ими заниматься

Почему всегда не хватает денег: ответ - ограничивающая планка

Все проблемы берут начало в голове. И если вас начал тревожить вопрос:

Почему вам не хватает денег, то ответ надо искать в своей голове.

Вообще-то это проблема имеет кучу причин, начиная от неверных установок до неумения распоряжаться своими финансами. Мы рассмотрим лишь одну из них – наличие в сознании человека планки, что ограничивает сумму денег в его кошельке.

Называется эта планка уровнем дискомфорта.

Именно она определяет уровень вашего дохода. И из-за нее у вас не хватает денег.

о 3-х Законах денег.

Из названия законов видно, что им подчиняется не всё подряд, а именно – и только - деньги.

(Точнее, денежная энергия, являющаяся исходным началом того, о чем мечтает каждый кошелек, - физических и электронных денег).

И этим законам все равно, соблюдаешь ты их, игнорируешь, или грубо нарушаешь – эти законы просто есть, и они молча и деловито работают, строго ориентируясь на... **твое поведение.**

В отношении денег в природе действуют Три Закона – это:

1. Закон центрированной мысли
2. Закон Мерлина
3. Закон открытых дверей

Первый Закон. Закон Центрированной Мысли.

Чтобы его понять, следует знать всю правду:

деньги – это НЕ самостоятельная энергия.

Денежная энергия - это *продукт мысли человека.*

Денег нет, пока их не создали. А создает деньги **только мысль.**

Других родителей у денег - нет.

Не повредит уточнение:

здесь речь идет не о тех деньгах, которые уже есть (уже созданы и посчитаны).

Такие деньги (**созданные, кстати, тоже чьими-то мыслями**) теперь участвуют в распределении – то есть поддерживают жизнь тех людей, *кто деньги создавать НЕ хочет.*

На деле Закон Центрированной Мысли действует просто и без изысков – и напоминает пьесу из 3-х стадиях.

№1

Человек, имеющий какую-то потребность (**машину, к примеру, купить**), автоматически оформляет свою потребность в мысль:

мол, мне нужна (такая-то) машина.

Следующая мысль тоже автоматическая, и ее тоже призывать не надо – она сама приходит и говорит: мол, на эту машину потребуется (столько-то) денег. И в результате в голове у человека формируется полноценная – т.е. уже предметная - мысль:

«мне необходимо столько-то денег (в конкретной валюте), **чтобы купить** (такую-то) **машину».**

И всё.

№2

Он начинается в тот самый момент, когда сформировалась мысль о необходимом количестве денег - именно в этот момент в среде тонких энергий появляется **зародыш**: точный энергетический эквивалент денег, предназначенных попасть в кошелек автора мысли.

№ 3.

центрирование – то есть высокой степени концентрация на мысли-запросе:

«мне необходимо столько-то на – такую конкретно - машину».

Концентрация на мысли-запросе (центрирование) – это вот что: обеспечение **железобетонной уверенности** в достижимости запроса.

Вот такой силы должна быть уверенность, что

- не просто нет никаких сомнений,
- а еще и ясное понимание, что ну просто не может быть, чтобы запрос не исполнился – мол, мне же необходимо?

Так в чем же дело – значит, будет.

Вот это и есть центрирование - явление, на котором построен

Закон центрированной мысли: убеждение, что не просто (столько-то) денег необходимо, а что они обязательно будут.

Закон Центрированной мысли ни-ког-да не дает осечек.

При твердой уверенности в том, что необходимые деньги **обязательно** получишь - ты эти деньги обязательно (всегда) получаешь.

Второй Закон. Закон Мерлина

Закон Мерлина гласит: *изобилие создается проявлением изобилия.*

Часто этот Закон трактуют в слащавой манере:

- мол, будьте щедрыми, щедрость – залог богатства,
- дескать, делитесь, одаривайте и раздавайте нажитое – и будет вам счастье.

Всё так и есть (особенно если снять налет притворной добродетели) – и спорить с этим просто глупо. Но библейское **«не оскудеет рука дающего»** все-таки не стоит понимать так прямолинейно.

Ведь речь идет о сугубо прагматичном требовании: **деньги следует тратить** (отпускать)

Это требование базируется на том факте, что денежная энергия идет потоком – и этому потоку нужен простор.

А вот это обстоятельство доводит требование тратить деньги до накала непреложного:

денежный поток не терпит заторов, потому что не способен их преодолевать.

Дело в том, что энергия денег не имеет той силы, какой, к примеру, обладает водный поток.

Поэтому денежный поток, встречая препятствие в виде затора, просто *поворачивает назад*, в поле тонкой энергии – и не попадает материальную среду: так и висит к ней на подступах в ожидании, когда ему **догадаются освободить путь.**

Что представляют собой заторы, мешающие деньгам?

Да ты о них точно всё знаешь. Их три вида:

1. **Неподвижные деньги.** («кубышки» - накопления, до которых не дотрагиваются, ни на что не тратят и *не планируют* потратить).
2. **Хлам** (вещи, которыми не пользуются, которые забыты, или те, что складываются «на всякий случай».)
3. И самый непроходимый затор: **жадность.**

И тут без комментариев:

жадность - это такая сильная вещь, бороться с которой денежная энергия *даже и не пытается*. Обнаруживая жадность (**болезненное нежелание выпускать деньги из рук**), денежная энергия распознает ловушку – и, не желая в нее попадать, *ретируется*.

По своей сути заторы – это не что-нибудь там, а принудительное сдерживание денежного потока.

Все богатые люди знают: перечить Закону Мерлина – себе дороже. Отомстит Закон Мерлина – и мало не покажется.

Для многих людей требование тратить деньги звучит как смертный приговор. А призыв отпускать деньги с радостью такие люди и вовсе воспринимают как личное оскорбление.

Нарушать Закон Мерлина – вот что настоящий приговор.

Нарушитель Закона Мерлина приговаривается к самым изощренным наказаниям: хроническому безденежью и тяжелым болезням.

Особо злостных нарушителей Закон Мерлина наказывает горьким одиночеством в полной нищете.

Третий Закон. Закон Открытых Дверей.

(его еще называют Законом Открытого Сердца)

Этот Закон перекликается с Законом Мерлина, потому что тоже продиктован необходимостью обеспечивать денежному потоку простор и *свободную циркуляцию*.

Закон Открытых Дверей гласит: **отдавая, принимай**.

достаточно много среди нас людей, которые любят отдавать, делиться и одаривать – и совсем не умеют принимать ответное добро.

Такие люди если и принимают подарки, комплименты и признания, то с отчетливым чувством дискомфорта.

Причин дискомфорта множество:

- Неверие в искренность дарителя
- Неумение видеть истинную ценность дара (оценивают вещь и ее практическую применимость, а не энергию самого подарка)
- Боязнь попадания в ситуации зависимости
- Низкая самооценка
- и прочие разные причины

Закон Открытых Дверей предписывает истребить все эти причины – и **научиться принимать**.

Потому что неумение принимать – это второй (после жадности) сильнейший затор. Через неумение принимать денежный поток тоже не способен пройти – и никогда не пройдет.

Когда соблюдаешь эти законы, то

- не только надежно страхуешь себя от безденежья,
- а и вообще перестаешь о деньгах думать.

(Потому что они всегда есть – и постоянно в достаточном (лично для тебя) количестве).

– это факторы, которые влияют на отношение к деньгам.

Деньги, это вид энергии, и в то же время некая разумная субстанция, со своими привычками и характером.

Одних - Деньги любят и всячески к ним притягиваются, не смотря на более чем скромные заслуги по жизни.

Других - Деньги почему-то избегают, какие бы они не били умные и красивые, и сколько бы они ни сделали добра себе и людям.

Откуда такая несправедливость?

Существует несколько факторов, влияющих на то, как складывается по жизни отношения человека и Денег, это

1. Детское воспитание и влияние окружающих.
2. Цели в жизни, если они есть, то и деньги под них рано или поздно будут.
3. Отношение к Деньгам и эгрегору денег (конфликты с ним).

Давайте их проанализируем.

1. Детское воспитание и влияние окружающих.

К сожалению, в раннем детстве в наше подсознание закладываются действия, сформированные нашими родителями, нашим ближайшим окружением, и тем информационным полем, в котором мы находимся. (сказки, песни, фольклор, телевидение и т.Д..).

Вспомните слова вашей матери, оброненные когда-то в адрес соседки: "С милым рай и в шалаше!" или "Ах сынок! Как ты похож на папу!", а через месяц после ссоры с мужем: "Ты такой же неудачник, как и твой отец!".

И не понимает мама, что ее слова крепко запечатлелись в развивающемся мозге ребенка, осели в подсознание, и будут определять всю его оставшуюся жизнь, вернее портить её.

А сам сыночек скоро произведет на свет таких же сынов и дочерей, которые тоже "как две капли воды" будут "похожи" на папу и маму... И так до бесконечности будет тиражироваться комплекс неполноценности, а еще хуже - комплекс бедности.

Или все-таки этот круг когда-нибудь разорвется?

Вспомните сказки, которые вы читали в детстве.

Про Емелю, что сидел на печи, и вдруг по щучьему велению... вот те и Царевна Несмеяна и пол царства впредачу.

Или про волшебную лампу Аладдина. Потер лампу,- получи и ковер-самолет и скатерть-самобранку, и волшебную палочку вдовес, а делать ничего не надо! Только седи да мечтай себе...

А вспомните, то что нам проектировали с телеэкранов в советское время.

Деньги- это зло!

Жить надо бедно и счастливо!

Лучше жить скромно, но честно!

Не в деньгах счастье.

Жить бедно – но счастливо

Деньги людей портят

Нужно быть скромным и честным, деньги нас портят

Нам хлеба не надо, работу давай

И т.д. и т.п.

А сколько было всего "бесплатного"!

Тут те и бесплатная медицина, и бесплатное образование, и бесплатные путевки в санатории да профилактории, и еще какое-нибудь бесплатное.

Ну вот... жизнь изменилась, и потребовала от нас чтобы мы изменились тоже, а русский Ваня все сиди-и-ит себе на печи, баранки сосет еще с тех запасов, когда мол вернется халява, да ждет когда к нему, наконец, прилетит волшебник в голубом вертолете и бесплатно покажет кино, а Денежки идут... да только почему-то все мимо...

2. Цели в жизни, если они есть,

то и деньги под них рано или поздно будут.

Пойди туда, - не знаю куда. Принеси то,- не знаю что.

Примерно такие мысли мы посылаем своему личному эгрегору (или, если хотите, Ангелу-Хранителю), когда думаем о Деньгах, и надеемся, что он все хорошо понимает и так.

Догадайся мол сама.

Эгрегор прекрасно воспринимает ваши эмоции, чувства и желания, но без их словесного оформления толку мало.

Так и мучается эгрегор в догадках, видя ваши, над чем-то, страдания и муки а понять/помочь ничем не может.

Поэтому нужно хотя-бы раз в жизни успокоится, собраться с мыслями, и рассказать самому себе, а заодно и своему Ангелу-Хранителю, чего же вы хотите от жизни?

Еще необходимо подробно описать:

Примерно как вы себе представляете процесс получения денег?

От куда?

Как вы ими распорядитесь?

Что произойдет после того, как ваше желание осуществиться, не принесет ли это вред другим?

Что вы готовы сделать отдать взамен?

Для чего вам это нужно?

Как вы распорядитесь тем, что получите?

НУЖНО

-собраться с мыслями

- понять – что хотите, планы и цели (реальные) на 1 год, 3 года, 5 лет..

- как получать деньги и как ими распоряжаться

-принесут ли деньги, заработанные вами вред другим (деньги – не развлечение)

- для чего нужны вообще деньги лично вам

3 – отношение к деньгам

- это отношение к кошельку (какой, купить самому, как расположены деньги, фото в кошельке и др.)

- учиться записывать расходы – доходы (начинать записывать каждый день), чтобы вошло в привычку

- контролировать свою речь (не люблю торговаться, разве это деньги?, нет денег, грязные деньги

(таблица)

Учимся позитивно думать-

Деньги – это удовольствие, свобода, отдых, успех, радость, стабильность, внутренний покой...

Нужна ВЕРА –не НАДЕЖДА – а ВЕРА

Слова и обороты, отпугивающие деньги:
--

это очень дорого, не могу себе этого позволить едва свожу концы с концами, деньги – зло, честным путем денег не нажить, сделайте мне скидку, купить подешевле, это только для богатых, жизнь несправедлива, одним все, другим ничего, никто мне не поможет, деньги даются тяжело, быть богатым опасно, надо терпеть, надо затянуть поясок, богатые нас обворовывают, у меня нет денег, деньги у меня не держатся, я не могу этого сделать, что я могу?

Слова и обороты, обрекающие на средний достаток:

надо много работать, надо упорно трудиться, надо работать еще больше, не поработаешь – не поешь, хочу хорошо зарабатывать, как бы мне быстро заработать денег, мне должны платить больше, надо экономить, надо копить деньги, у меня долги, мне нужна постоянная работа, мне нужна стабильность, мне нужна социальная защищенность, государство о нас не думает, цены постоянно повышаются, смотря сколько это стоит, хотелось бы подешевле,
--

собственный бизнес – не для меня,
вкладывать деньги рискованно,
не хватает денег,
финансовые трудности,
кризис,
в кошельке пусто,
мало денег,
мало ли чего я хочу,
я столько не зарабатываю.

Слова и обороты, притягивающие хорошие деньги

я могу это себе позволить,
я могу это сделать,
все в моих руках
вокруг множество возможностей,
много денег,
финансовая свобода,
деньги работают на меня,
деньги в постоянном движении,
я работаю только тогда, когда интересно,
наращивать капитал,
привлекать денежные потоки,
делать деньги,
денежные идеи носятся в воздухе,
деньги лежат под ногами,
деньги возникают из воздуха
финансовый интеллект,
управлять финансами,
доходные инвестиции,
деньги быстро возвращаются,
я могу создавать новые рабочие места,
чем больше отдаю, тем больше получаю,
деньги – это свобода,
деньги меня любят
деньги – к деньгам.

...Нужно хотя-бы раз в жизни успокоится, собраться с мыслями, и рассказать самому себе, чего же вы хотите от жизни?

Как только ваш эгрегор понял что вы хотите, он вступает в контакт с эгрегором денег (или того, что вы попросили).

Так обстоит дело с точки зрения теории эгрегоров.

Однако процесс постановки цели имеет глубокий смысл не только в законах эгрегоров, но и в обычном нейро-лингвистическом программировании.

Мы по природе - ленивы, и для того чтобы мотивировать / подвигнуть нас на какие-то действия необходимо выполнить три условия.

- НЕ ДУМАТЬ О ПРОШЛОМ, вывести мысли из прошлого.

Прошлое изменить нельзя, а будущее можно. Главное отличие успешного человека от неудачника, это то что неудачник чаще думает о прошлом, а успешный человек - о будущем.

- ЗАДУМАТЬСЯ О СВОИХ ЦЕЛЯХ.

Понять что же вы хотите, прописать ваши планы и цели на месяц-год-три года-пять лет (чтобы иметь долгосрочные цели для действий).

Успешный человек постоянно чего-то хочет, мечтает, планирует.

- ПЕРЕСТАТЬ БОЯТЬСЯ ПЕРЕМЕН

Основной фактор, сдерживающий стремление к переменам, а значит к успеху, - это страх перед будущим.

Даже когда примерное будущее известно (ведь вы уже точно определились со своими целями), человек настолько привык сдерживаться, что по инерции продолжает бездействовать.

ЖЕНЩИНА И ДЕНЬГИ: семь проблем ее отношение к деньгам

Проблема первая.

Подавляющее большинство женщин экономят не для того, чтобы приумножить свое состояние, а для того, чтобы сделать крупные покупки для себя или детей.

Таким образом, все женские накопления растрачиваются.

Мужчины же в это время увеличивают свой капитал.

Женщины в основном ориентируются на нужды семьи, прежде всего они заботятся о других - о детях, муже, родителях.

Им важнее всего хорошее питание детей и уют в доме.

Для мужчин же на первом месте находится статус, который они подчеркивают с помощью денег.

Проблема вторая.

Большинство женщин плохо вкладывают свои деньги.

Больше половины всех денег, принадлежащих женщинам, оказывается в лучшем случае на сберегательных книжках.

Очень мало женщин покупает акции и пользуется услугами инвестиционных фондов.

Женщины в этом отношении значительно осторожнее, чем мужчины.

Поэтому они вкладывают деньги более консервативно.

Это значит, что хорошие доходы чаще всего проходят мимо.

Почему же тогда женщины так осторожны?

Психологи установили существенное различие между страхом у женщин и у мужчин.

Мужчины боятся надвигающихся несчастий, катастроф, то есть того, что уже можно предвидеть и что им грозит непосредственно.

Женщины же начинают бояться, когда для этого еще нет никакого конкретного повода.

Им страшно просто находиться на незнакомой территории.

Это небольшое, но важное различие.

Женщины неохотно идут на риск.
Это заметно сказывается на их поведении при вложении денег.

Проблема третья.

У женщин зачастую наблюдается низкий уровень самооценки.

В одном журнале публиковались интересные данные.

Женщинам было поручено составить финансовый план проекта.

Предполагалось, что они должны работать над этим проектом в течение года.
В итоге более половины из них забыли включить в смету предполагаемых расходов свой гонорар.

И при этом речь шла о женщинах, которые прошли двухлетнюю подготовку по программе менеджмента и делового администрирования.

Трудно представить себе, что мужчины в такой ситуации забыли бы о собственном гонораре.

Проблема четвертая.

Женщины полагаются на мужчин.

В первую очередь это происходит из-за того, что так хотят сами мужчины.

Но и женщины не слишком возражают против такого положения дел.

Им так удобнее и проще.

И всегда под рукой удобное объяснение: если богатство так и не приходит, то мужчина - неудачник.

Женщины склонны снимать с себя ответственность за важные дела.

Они во всем полагаются на мужчину.

Редко какая женщина всерьез задумывается о своей пенсии.

Большинство из них даже приблизительно не представляют себе, какая пенсия их ожидает.

Проблема пятая.

Женщины слабо пользуются своими сильными сторонами. (Вторая, третья и четвертая проблемы порождают пятую.)

Западные исследования показали, что женщины более успешны на фондовом рынке: они менее интенсивно торгуют акциями и поэтому меньше теряют на комиссии.

Кроме того, мужчины в большей степени склонны к переоценке собственных способностей.

Но, несмотря на эти достижения, даже сверхэмансипированные западные дамы сильнее мужчин опасаются фондового рынка.

Проблема шестая.

Женщины редко говорят о деньгах со своими спутниками жизни.

Даже если женщина чувствует, что финансовая ситуация в семье складывается далеко не блестяще, она все же пытается избегать этой темы в разговорах.

Проблема седьмая, самая сложная.

Женщины просят у мужчин деньги.

Вместо установления четких правил игры многие женщины оказываются в унижительной ситуации, когда им приходится просить деньги у своего мужа или спутника жизни.

Многим женщинам это, похоже, не доставляет никакого неудобства.

А мужчины прямо-таки наслаждаются этой ситуацией.

Ведь это еще один способ испытать ощущение собственной власти, так как многие из них не без оснований оценивают себя по тому, как они выполняют функции кормильца семьи.

Даже если женщина не работает, то все равно ей надо обсуждать темы денег и источников доходов.

Почему?

Во-первых, раз не работает, значит, есть объективная причина.

В рыночной экономике такая же ситуация может случиться с каждым.

Завтра высокооплачиваемый муж также может оказаться без источника дохода.

Наемный труд и зависимость от работодателя не дают вам никаких гарантий в будущем, даже если сегодня вы "в фаворе".

Бизнес-деятельность таит в себе коммерческие риски, и никто не может гарантировать, что завтра все будет так же хорошо.

Во-вторых, в случае любых форс-мажорных обстоятельств женщина должна знать ситуацию и иметь доступ к финансам - на ее иждивении могут остаться несовершеннолетние дети и пенсионеры.

В-третьих, если дама домохозяйка, это не значит, что она не работает.

Всем известно, что домашний труд - это тяжелое рутинное занятие, которое немногим придется по душе и по силам.

Она равноправный член семьи и имеет право обсуждать эти вопросы.

В-четвертых, дама не должна просить деньги на питание, квартиру и прочие коммунальные расходы.

И именно для этого вам нужен бюджет.

Главное, не бойтесь об этом говорить.

Это не стыдно.

Если у женщины нет доступа к деньгам, то она может поставить вопрос об оплате своего труда домохозяйки.

В-пятых, женщине не стоит полностью прятаться за спину своего супруга и надеяться, что он все решит.

Он может ошибаться.

Поэтому не пускайте управление финансами на самотек, понимайте ситуацию.

Может быть, на карте ваше будущее.

Вдруг супруг не делает ничего для финансового будущего семьи?

Тогда вам надо вмешиваться.

Даже если вы ничего в этом не понимаете, даже если вам не хочется, даже если это кажется слишком сложным.

Слишком сложно будет, когда вы останетесь без денег, если что-то случится. Многие это очень хорошо понимают, когда остаются с детьми без средств к существованию.

Помните: это ваша жизнь, и ответственность за управление финансами лучше всего делить пополам.

Помните: кто управляет деньгами, тот ответствен за благосостояние семьи и обеспечение будущего.

На него ложится ответственность за разумное распределение денежных потоков, за создание денежных резервов, за инвестиции, призванные защитить семью от финансовых бурь.

Думайте, жизнь сложная, проблем много, решать их нужно. Читайте, ищите ответы на свои вопросы, много специалистов и умных людей, которые готовы помочь.

НАШЕ ТЕЛО И ДЕНЬГИ (ПСИХОСОМАТИКА)

Мы порой, даже не догадываемся, как наши проблемы с деньгами влияют на наше тело!

Давайте рассмотрим этот важнейший вопрос – как тело реагирует на проблемы с деньгами?

Наше тело - это магнит, способный притянуть все, в том числе и деньги.

Зон денег в теле четыре.

Первая зона денег - это шея.

Она из них связана со способом получения денег.

Поверните шею на лево – это наше прошлое и наши желания.

Еа право – будущее и наши действия

Чем больше смогли повернуть – тем больше можем заработать, боль - барьер

Оцените ее состояние. Можете ли вы свободно, без напряжения и хруста вертеть головой по сторонам?

Если да, то так же легко вы можете увидеть разнообразные способы получения денег.

Руки - это вторая зона, зона распределения денег.

То как они (деньги) уходят – брать/давать

Не зря говорят: деньги утекают сквозь пальцы.

Представьте, что кто-то протягивает вам купюру.

Протяните руку и возьмите ее. Как вы будете это делать? Оцените, не возникло ли в руке напряжения, когда вы тянулись к воображаемой купюре. Если возникло, то где?

Если напряжение появилось в плече, вам трудно пустить деньги в свою жизнь.

Взять-то вы их можете, а вот дальше начинаются душевные терзания.

Возможно, вы из тех, кто считает, что деньги - грязь, деньги развращают человека.

Подсознательно вы дистанцируетесь от них.

Напряжение в предплечье – боюсь денег

Немею руки – страх неудержать деньги

Если болят пальцы – стыдно брать деньги

Надо ухаживать за руками – это любовь к себе и к энергии денег

Третьей зоной денег являются живот и таз.

Зона связанная с накопительством

Живот – признак накопительства и там много страхов

Спазмы желудка – не готов запустить свои деньги в оборот

Не зря богатого человека всегда изображают этаким толстяком с большим животом. Но большой живот - это одновременно и знак того, что у человека много страхов, а страхи не позволяют нам свободно распоряжаться деньгами. Страх потерять благосостояние проявляется в жадности, а жадность - в полноте. Растет попа – не хочу платить

Бедро – жалко платить за свои удовольствия

Зона увеличения богатства - это ноги.

Умения выстоять

Чем они крепче, тем легче человеку построить свое благосостояние.

Дом, стабильный бизнес, крепкий доход, предметы роскоши - все это принадлежность уже не денег, но богатства.

Чтобы удержать богатство, надо крепко стоять на ногах.

Если ноги болят – деньги идут не стабильно и это очень беспокоит

Подкашиваются – не верим, что получим сколько нужно

Тяжесть в ногах – «денег не нужно и так перебьюсь»

Важно ходить босиком и делать массаж ног – Походка победителя!

Деньги любят красоту и уважение

А теперь, немного психосоматики.

Как наши негативные программы рода, негативное отношение к деньгам или неприятие их влияет на наше здоровье.

Аллергия.

1. Кого вы не выносите? Отрицание собственной силы и возможности зарабатывать, принимать деньги.
2. Протест против чего-либо, который нет возможности выразить.
3. Часто бывает, что родители аллергика часто спорили и имели совершенно разные взгляды на жизнь.

Вегетативная дистония. Инфантильность, заниженная самооценка, склонность к сомнениям и самообвинению, неприятие денег и себя.

Вес: Ожирение.

-Сверхчувствительность. Нередко символизирует страх и потребность в защите. Страх может служить прикрытием для скрытого гнева и нежелания прощать. Доверие к себе, к самому процессу жизни, воздержание от отрицательных мыслей — вот способы похудеть.

Недостаток доверия к жизни и страх перед жизненными обстоятельствами(в частности – умение зарабатывать и получать удовольствие) ввергают человека в попытку заполнить душевную пустоту внешними средствами.

Отсутствие аппетита. Отрицание личной жизни. Сильное чувство страха ненависть к себе и отрицание себя.

Воспалительные процессы. Страх. Ярость. Воспаленное сознание. Условия, которые вам приходится видеть в жизни (бедность, нищета, несправедливость), вызывают гнев и разочарование.

Глазные болезни. Глаза символизируют способность ясно видеть прошлое, настоящее, будущее. Возможно, вам не нравится то, что вы видите в собственной жизни или что вам показывают родные и их установки – «лучше бедно – но честно»...

Головные боли.

Недооценка себя и неверие в свои способности приносить радость и энергию денег. Самокритика. Страх. Головные боли происходят, когда мы себя чувствуем неполноценными, униженными. Простите себя, и ваша головная боль исчезнет сама собой.

Горло: болезни.

Неспособность постоять за себя. Проглоченный гнев и проглоченная несправедливость в отношениях (и к деньгам тоже), которую нельзя проговорить. Кризис творчества. Нежелание измениться. Проблемы с горлом возникают от чувства, что мы «не имеем права», и от ощущения собственной неполноценности.

Диабет.

Тоска по несбывшемуся. Сильная потребность в контроле (себя, других – как учили родители и контролировали вас). Глубокое горе. Не осталось ничего приятного. Нет радости и сладости в жизни (а мы помним – энергия денег приносит спокойствие, радость, счастье, уверенность)

Диабет бывает вызван потребностью контролировать, печалью, а также неспособностью принимать и усваивать любовь.

Дыхательные пути: болезни.

Боязнь или отказ вдыхать жизнь полной грудью. Не признаете своего права занимать пространство или вообще существовать.

Страх. Сопротивление переменам. Недоверие к процессу перемен, неверие в счастливое будущее и спокойную старость (нищета пенсионеров сегодня – очень гнетут).

Насморк. Просьба о помощи. Внутренний плач. Вы — жертва. Непризнание собственной ценности и своих возможностей, способностей, позиция «жертвы» - «пожалей меня!!!».

Желчно-каменная болезнь.

Горечь. Тяжелые мысли. Проклятия. Гордость. Злость (на «кого-то» - правительство, начальника, соседа, Путина...)

Ищут плохое и находят его, ругают кого-то за то, что нет денег, нет «шары» как в СССР, нет еще чего-то.

Желудочные болезни.

Ужас. Боязнь нового. Неспособность усваивать новое и принимать по-новому. Не знаем, как ассимилировать новую жизненную ситуацию, не спешим сами меняться и принимать сегодня жизнь по-другому.

Желудок чутко реагирует на наши проблемы, страхи, ненависть к другим и к себе, недовольство собой и своей судьбой и успехами. достижениями.

Зубы -

Продолжительная нерешительность. Неспособность распознавать идеи для их последующего анализа и принятия решений. Потеря способность уверенно погружаться в жизнь , искать новые пути в развитии и заработка, обучаться новому. «Жевать впустую»

Инфекционные заболевания. Слабость иммунитета.

Раздражение, гнев, досада. Отсутствие в жизни радости. Горечь.

Пусковыми механизмами являются раздражение, злость, досада. Любая инфекция указывает на неизжитый душевный разлад. Слабая сопротивляемость

организма, на которую накладывается инфицирование, связана с нарушением душевного равновесия.

Абсцесс (гнойник). Беспокоящие мысли об обидах, пренебрежении и мести, сравнение с другими «с богатенькими бандитами».

Спина: болезни нижней части.

Страх из-за денег. Отсутствие финансовой поддержки или инансов как таковых.

Страх бедности, материального неблагополучия. Вынужден делать всё сам и нет поддержки.

Боязнь быть использованным и ничего не получить взамен.

Атеросклероз.

Спротивление. Напряженность. Отказ видеть хорошее.

Частые огорчения из-за острой критики.

Гипертония, или гипертензия (повышенное давление).

Самоуверенность — в том смысле, что готов взять на себя слишком много. Столько, сколько не в состоянии выдержать.

Между чувством тревоги, нетерпением, подозрительностью и риском возникновения гипертонической болезни существует прямая связь.

У человека, которого подавляют, игнорируют, развивается чувство постоянного недовольства собой, не находящее выхода и заставляющее его ежедневно «проглатывать обиду».

Гипотония, или гипотензия (пониженное давление).

Уныние, неуверенность.

В тебе убили способность самостоятельно творить свою жизнь и влиять на мир.

Дефицит любви в детстве. Пораженческое настроение: «Все равно ничего не получится».

Бронхит.

Нервозная атмосфера в семье. Споры и крики. Редкое затишье.

Один или несколько членов семьи своими действиями вгоняют в безысходность, и психологическую, и материальную.

Надпочечники: заболевания.

Пораженческое настроение. Переизбыток разрушительных идей. Ощущение, что вас пересилили. Наплевательское отношение к себе. Чувство тревоги. Острый эмоциональный голод. Гнев, направленный на себя.

Человек переживает множество нереальных страхов, связанных с материальной стороной его жизни. Человек постоянно настороже, потому что ощущает опасность.

Ноги: болезни.

Программа самоуничтожения, недовольство собой, ситуацией, своим положением. Чувство, что некуда идти и незачем. Ради благополучия готовность нанести другому вред или презирать себя, если благополучия нет.

Грудь: болезни.

Изо всех сил старается ради тех, кого любит, и забывает о собственных нуждах, ставит себя на последнее место. При этом бессознательно злится на тех, о ком заботится и вкладывает средства, потому что не остается времени заняться собой.

Импотенция.:

1. Чувство подавленности, что не могу дать, не могу заработать, не могу сделать счастливой
2. Чувства тревоги и нервозности
3. Стресс, вызванный работой, семейными или финансовыми проблемами и пр.

Почки: болезни.

Критика, разочарование, неудачи. Позор. Реакция, как у маленького ребенка. Страхи нереализованности и невозможности заработать

Проблемы с почками бывают вызваны осуждением, разочарованием, неудачей в жизни, критицизмом. Этим людям постоянно кажется, что их обманывают и попирают. Гордыня, желание навязать другим свою волю, жесткая оценка людей и ситуаций.

Пренебрежение своими интересами, убеждение, что заботиться о себе — нехорошо.

Депрессия

Гнев, который вы, по вашему мнению, не имеете права чувствовать.

Безнадежность в своих действиях, неуверенность в себе и своих возможностях зарабатывать. Быть полезным и нужным.

Ревматизм.

Чувство собственной уязвимости. Потребность в любви и успехах финансовых. Хронические огорчения, обида.

Ревматизм — болезнь, приобретенная от постоянной критики себя и других.

Травмы, раны, порезы.

Наказание за отступление от собственных правил. Чувство вины и гнев, направленный на себя за свою нереализованность, бесполезность, нерешительность в делах.

И отдельно, и важно!

Онкологические болезни. Прежде всего рак блокирует гордыню и уныние.

1. Удержание в душе старых обид. Усиливающееся чувство неприязни.
2. Вы лелеете в себе старые обиды и потрясения. Усиливаются угрызания совести.
3. Глубокая рана. Старинная обида. Великая тайна или горе не дают покоя, пожирают. Сохранение чувства ненависти.
4. Рак — болезнь, вызванная глубокой накопленной обидой, которая в буквальном смысле начинает поедать тело. В детстве происходит нечто подрывающее нашу веру в жизнь. Этот случай никогда не забывается, и человек живет с чувством огромной жалости к себе. Ему трудно порой иметь долгие, серьезные взаимоотношения. Жизнь для такого человека состоит из бесконечных разочарований. Чувство безысходности и безнадежности преобладает в его сознании, ему легко винить других за свои проблемы.
5. Люди, страдающие раком, очень самокритичны.
6. Надежные люди, способные преодолевать трудности, которые избегают конфликтных ситуаций, подавляя свои чувства. Для них, по результатам исследований, повышен риск раковых заболеваний.
7. Онкологические пациенты часто относятся к тому разряду людей, которые ставят интересы окружающих выше собственных, им бывает трудно позволить себе реализовывать собственные эмоциональные потребности, не испытывая при этом вины.

8. Безднадежность и беспомощность в ответ на тяжелую эмоциональную потерю.
9. Человек подавляет в себе теневую сторону своей личности, запрещая проявлять себе отрицательные эмоции и чувства. Слишком светлые, безобидные люди — не потому, что нет негативной стороны личности, а потому, что личность рафинирована.

Подумайте – стоит ли «зацикливаться» и, порой не всегда оправдано, на проблемах с деньгами. А как наше здоровье? Как наше тело?

.НУМЕРОЛОГИЯ ДЕНЕГ

Нумерология и деньги, или числа, приносящие богатство

Зная небольшие нумерологические секреты богатства, гораздо легче приумножить свое благосостояние.

вы узнаете какие числа притягивают деньги, а какие, напротив, их отталкивают. Эти знания помогут вам грамотно ответить на следующие вопросы: «Какое количество денег лучше положить на банковский счет?», «Какие цены стоит назначать на свои услуги?», «Какую сумму лучше брать в кредит?», «Сколько денег можно давать в долг?», «Сколько передать на благотворительность?» и т. д.

Как определить нумерологическое число определенной суммы денег?

Нет ничего проще. Сложите все цифры, которые входят в сумму, о которой идет речь. Результат будет искомой величиной. Допустим, вы размышляете над тем, стоит ли дать кому-либо в долг 1600 гривен (рублей).

Производим нехитрые расчеты: $1 + 6 + 0 + 0 = 7$. Значит, нумерологическое число суммы денег $1600 = 7$. Соответственно, эту сумму в долг лучше не давать.

Куда лучше будет предложить дать займы ровно 1500 или же 1650. Почему? Дело в том, что число 7 неблагоприятно для денег (велика вероятность того, что долг не вернут). А вот 6 (1500 рублей) и 3 (1650 рублей) – это числа для богатства, а значит, эти суммы денег к вам обязательно вернуться.

Но подробнее об этих финансовых тонкостях будет рассказано дальше.

Числа для богатства – 3, 6, 8

Тройка

это энергия и активность. Оно означает расширение, движение, действие и новые возможности. Суммы, начинающиеся с числа 3, не стоит откладывать про запас. Их очень сложно копить, так как они требуют постоянного движения и активности. А вот для открытия нового дела это число вполне подойдет. Однако в бизнесе этого числа все же стоит немного опасаться, так как суммы-тройки могут привлечь к себе рискованные ситуации. Единственное, что можно делать с такими суммами без опаски, это тратить. Покупка на такую сумму принесет пользу и выгоду.

3 - является лучшим числом для приумножения денег. Она буквально притянет финансы в ваш кошелек. Число три привлечет к вам дополнительные финансовые возможности, значительно увеличив ваш капитал. Можете смело вкладывать сумму денег, равную числу три, в развитие вашего бизнеса. Также можете давать эту сумму в долг или же, напротив, занимать ее. Пусть цена на ваши личные услуги всегда будет в сумме давать цифру три. Кстати, если у вас есть кошелек вебмани,

подберите к нему такой пароль, чтобы после сложения всех цифр в него входящих, получилась тройка. После этого денег в вашем виртуальном кошельке станет значительно больше.

Однако следует понимать, что три – это число постоянного движения. Поэтому тройка совершенно НЕ подходит для накапливания капитала. Не откладывайте эту сумму на будущее. Помните о том, что тройка должна постоянно работать на ваше благо здесь и сейчас.

Шестерка

Еще одно благоприятное число для денег. Это число более рутинное, чем тройка. Старайтесь тратить суммы денег, дающие в результате цифру шесть, на повседневные нужды. К примеру, можете покупать продукты, одежду, платить кредиты и т. д. Также стоит учитывать тот факт, что шестерка – число стабильности. А это значит, что суммы, равные шести, как раз великолепно подходят для накапливания богатства. То есть, вы можете положить эти деньги в банк под проценты или же просто отложить на будущее. Финансы в этом случае, будут неизменно приумножаться и работать на ваше благо. Желания потратить их без надобности у вас не возникнет.

Восьмерка

Восьмерка – число несколько противоречивое. Оно характеризуется постоянной финансовой нестабильностью. Число восемь то преувеличивает доход, то вновь его снижает. Тем не менее, восьмерка считается числом богатства. А это значит, что в итоге, чтобы ни случилось, вы все равно будете при деньгах. Полный крах, приверженцам восьмерки не грозит. Это число идеально подходит для смелых проектов. Если вы человек с крепкими нервами, можете попробовать использовать восьмерку для достижения своих финансовых целей. Вы либо добьетесь грандиозного успеха, либо просто останетесь при своих деньгах. Восьмерка сводит к минимуму любые риски в бизнесе.

это число постоянных финансовых перемен. Если вы хотите стабильности, не стоит связываться с восьмеркой. Если же любите рисковать, то у вас есть все шансы обогатиться за счет этого числа. Для этого необходимо всегда успевать за тем, что происходит вокруг и использовать все изменения в мире в своих целях.

Числа не для денег – 1, 2, 7

Единица

Числа 0 и 1 – это отсутствие результата. Если вы хотите копить деньги, то не стоит начинать с суммы, в которой присутствуют эти цифры.

С точки зрения финансов, единица – не самое подходящее число. Она недалеко ушла от нуля. А следовательно, дохода от нее ждать не стоит. Мало того, единица символизирует бедность. Поэтому старайтесь вообще не оперировать суммами денег, равными единице. Число один не приведет вас к финансовому благополучию, с какой стороны к нему не подойди. Избегайте таких сумм. Постарайтесь никогда не оставлять в кошельке ровно 100 рублей или же ровно 1000. Нули многократно усиливают вибрации бедности, исходящие от единицы.

Двойка

Число 2 – это символ бедности и постоянной нехватки денег. В деле, которое касается денег, нужно избегать этого числа. Не стоит давать в долг 20, 200 или 2000,

иначе вы имеете большой шанс не получить свои деньги обратно. Если вы обсуждаете сумму гонорара или заработной платы, то вам тоже необходимо избегать числа 2. Неудача с этим числом ждет и в приобретении чего-либо. Сумма покупки в 200, 2000, 20000 и далее, может привести к тому, что купленная вещь окажется либо бесполезной, либо плохого качества.

Стремитесь не задействовать число два в финансовых вопросах. Двойка подразумевает необходимость делиться и делить. Помните о том, что когда дело касается денег, число два символизирует обман и воровство. Вещь, купленная на сумму, равную двум, быстро придет в негодность или же просто окажется вам не нужна в самом ближайшем будущем. Долг, дающий в сумме цифру два, скорее всего, никогда не будет возвращен. Двойка почти всегда означает пустые траты. Кстати, никогда не храните свои финансы в двух кошельках. А отправляясь в

путешествие, не кладите деньги в два разных места (куда лучше в четыре)

Семерка

В нумерологии считается очень счастливым числом. Однако конкретно для накопления богатства оно весьма неблагоприятно.

Дело в том, что семь – духовное число, оно как бы противопоставляется материальному миру. Именно по этой причине никогда не давайте в долг, не берите в долг и не храните денежную сумму, в итоге дающую число семь.

Если беспросветная бедность не входит в ваши планы на будущее, никогда не используйте семерку в решении денежных вопросов.

Оно притягивает проблемы, мошенничества и преступления. Не стоит хранить, вкладывать, давать в долг и занимать суммы-семерки, это может привести к потере денег.

Однако есть и исключение: число 7 может притянуть удачу в получении «шалых денег». Однако даже в том случае стоит относиться к нему с опаской.

Число стабильности – 4

Четверка

4 – это стабильность, спокойствие, средний достаток. Это число привлекает предсказуемость в получении прибыли, надежность выплат и гарантию на то, что вы не станете банкротом. Отложенные деньги в размере 40, 400, 4000 и далее никуда не денутся. Они будут исправно ждать момента, когда вы их возьмете и истратите на то, на что они и были предусмотрены. Не хватает стабильности в финансах? Тогда вам почаше нужно обращаться к таким суммам. Число 4 – это символ благоразумия в распоряжении бюджетом и возможность планирования финансов. Если четверо единомышленников откроют свой бизнес, то их доход будет средним, но стабильным. Ждать огромной прибыли в этой ситуации не стоит, однако все будут сыты и более-менее довольны своим материальным положением.

Если вы будете в своей финансовой деятельности оперировать суммами, которые в результате дают цифру четыре, то ваше материальное положение всегда будет устойчивым. Однако не стоит забывать, что четверка – это еще и число упорного труда. Поэтому не стоит ждать, что деньги посыплются на вас с неба, если вы вложите в развитие своего бизнеса, к примеру, 4000 долларов. Безусловно, деньги у вас будут, но для этого придется как следует поработать. Коммунальные платежи,

покупка товаров для дома и семьи – во всем этом стоит положиться на цифру четыре. Кроме того, суммы, дающие в результате сложения всех цифр четверку, очень благоприятны для того, чтобы их откладывать. Наверяд ли отложенная сумма будет быстро расти. Однако эти деньги наверняка не будут потрачены на непредвиденные расходы.

Благоприятное число для трат – 5

Пятерка

Часто приносит удачу в финансовых начинаниях. Однако это число всегда идет рука об руку с риском. Пятерка, в отличие от чисел для богатства, не всегда притягивает деньги. Здесь не угадаешь. Как говорится в народе: «либо пан, либо пропал». Тем не менее, пятерка считается самым благоприятным числом для трат. Есть только одно важное условие – тратьте суммы, которые дают в результате цифру пять, исключительно с удовольствием (на отдых, на развлечения, на все, что приносит вам положительные эмоции). В этом случае все ваши денежки обязательно к вам вернуться в самом ближайшем будущем.

Суммы, начинающиеся с этой цифры, следует брать с собой в путешествие, отпуск, на отдых, тратить их на покупки, развлечения и подарки. Такая сумма не может долго храниться про запас. Лучше как можно раньше ее истратить на свои нужды, иначе она сама собой незаметно будет убывать. Кроме этого, 5 приносит удачу в деньгах. С суммой-пятеркой можно начать любое дело и даже получить «легкие деньги», играя, к примеру, в лотерею или казино.

Внимание! Для накопления богатства число пять использовать ни в коем случае нельзя! Все будет потрачено не по назначению и гораздо раньше срока.

Число для благотворительности – 9

Девятка

Это далеко не самое денежное число. Оно не способствует приумножению финансового благосостояния. Однако девятка может привести человека к пониманию той сокровенной мудрости, что не в деньгах счастье. Именно поэтому суммы денег, дающие в результате число девять, очень благоприятны для того, чтобы их просто дарить или же отдавать на благотворительность.

Суммы-девятки символизируют результат, опыт и мудрость. Эти суммы лучше всего жертвовать на благотворительность, вкладывать в благое некоммерческое дело и тратить на свои нужды.

Еще, мы сегодня научимся рассчитывать способности к зарабатыванию денег и др. У каждого человека есть возможность рассчитать свой финансовый канал, который заложен от момента рождения.

1. Расчет склонности к зарабатыванию денег и получению богатства от рождения:

Расчет начинаем с даты рождения, например – **23 марта 1971 год**

Нужно число рождения – 23 умножить на месяц и год рождения (вместе записанный), как единое число:

$$23 \times 31971 = 73533$$

Теперь полученные числа сплюсовать, как в классической нумерологии:

$$7 + 3 + 5 + 3 + 3 = 21$$

У нас получилось число – 21. Дальше не суммируем!

В этой нумерологии есть НОРМАТИВ, который отвечает за склонность к получению денег и богатства от природы.

НОРМАТИВ – 26 -28

Теперь, расчетное число – 21 и оно не входит в норматив (26-28). Это число – ниже нормы. Что это значит?

А значит – что от природы у этого человека нет внутренней потребности к зарабатыванию денег, она занижена (причина – может человек обеспечен необходимым – жилье, работа, он стабилен и ему не обязательно «рвать подметки», или установки родителей – лучше меньше, да лучше, лучше синица в руках, чем... и т.д.), может и по-другому – потребности к деньгам есть (у всех они есть), но врожденные или приобретенные страхи («деньги – грех», «деньги только у воров и бандитов», «не в деньгах – счастье»...), страхи- а что с ними делать, кому дать, кого спасти – это внутренние страхи, человек не привычен к большим суммам, занижена «планка» принятия денег, довольствуется малым (аскет).

Понятно.

Если цифра расчета больше за норматив – более 28 – значит, у человека завышена потребность и ожидания от денег, много проблем и тревожности в зарабатывании и трате денег, не чувствует необходимости экономить и распределять деньги по разуму и тратить по разуму.

2. Расчет – есть ли у вас жизненные силы для зарабатывания и получения денег, их распределения разумно, т.е. – расчет жизненной силы, харизмы чтобы, удержать энергию денег.

Здесь – число и месяц рождения (как целое число) умножается на год даты рождения.

$$2303 \times 1971 = 4539213$$

И опять – суммируем полученные при умножении:

$$4 + 5 + 3 + 9 + 2 + 1 + 3 = 27$$

Норма та же - **26 – 28**

Можно однозначно сказать, что у человека жизненные силы для зарабатывания и удержания энергии денег достаточна, чтобы действовать – мощная харизма, хорошие жизненные силы, чтобы добиться успеха в финансовой деятельности.

СИЛЫ ЕСТЬ!

Если меньше нормы – соответственно – мало энергии для действия (возможно – ленность, усталость, психологическое выгорание и проч.). Если больше нормы цифра – значит перебор – бегают без толку, тратят энергию, а как и что – не знает. Как ослик перед морковкой – идет и бежит по инерции. А мозги где?

3. Расчет потенциала руководителя (способности вести свой бизнес и/или быть руководителем в работе)

Это очень интересный показатель – способности быть руководителем и возможности себя реализовать в роли начальника организатора, ведущего специалиста, лидера.

Расчет следующий:

Число рождения умножается на месяц рождения и умножается на год рождения (классика)

$$23 \times 3 \times 1971 = 135999$$

Опять суммируем числа –

$$1 + 3 + 5 + 9 + 9 + 9 = 36$$

Итоговое число – 36 – сравниваем с НОРМОЙ, - получается очень высокий показатель, что говорит об очень высоком показателе руководителя, где возможны перегибы в руководстве или лидерстве, жесткость – до жестокости, непримиримость и безапелляционность принятия решений. «Я сам», «Я знаю»... не перечить!!!

Итого – для данной цифры – прекрасная харизма, способность действовать и руководить (и давить), ему свойственно добиваться успеха любыми путями («вижу цель – не вижу препятствий»), великолепные данные для развития финансово деятельности (но с перегибами), руководящие способности очень мощные, но и могут навредить командной работе, перегибы в руководстве (лидерстве), В этой ситуации – нужно учиться контролировать себя, свою гордыню и притязания и тогда возможны улучшения жизненного потока деятельности, который отвечает за склонность к богатству и деньгам.

Соответственно – заниженная цифра от нормы – говорит о сложности в руководящих данных и т.д.

ПО СЕКРЕТУ – я эти расчеты использую в кадровых вопросах, подбор кадров и их возможности.

И добавляю расчет психоматрицы по Пифагору – смотрю на 2 столбец (4,5,6) и отношение количества единиц (1) и двоек (2). Чем больше единиц – 1111, а меньше двоек - 22, тем сильнее выражены лидерские качества человека.

ТЕХНИКИ работы с родительскими программами

Вселенная не позволит жить за счет других!

- нельзя за других просить больше, а себе «чуть» - столько и получишь
- если забываешь про себя – Вселенная ничего не даст, мало того – заберет в 2 раза больше

Тоже касается, когда работаешь и зарабатываешь для другого (детей, родителей) – решаешь их проблемы, о себе не заботишься – Вселенная не даст больше возможности получать деньги.

Когда родители платят за детей (взрослых), то – дети деградируют и нищают, а сами родители начинают болеть и не смогут зарабатывать дальше!

Когда у родителей появляется отдать все детям или другим людям – это программа чувства вины и не будет возможности ни дать, ни получить другим.

Слово – БОГАТСТВО в корне имеет «БОГ», что означает стабильность комфорт, энергия жизни и процветания.

Богатый человек умеет удерживать энергию денег, бедный – эмоциональный обиженный тревожный и тело быстро запоминает программы недовольства и дает посыл в Пространство – нет деньгам.

ТЕСТ – «Сколько я стою».

Оцените себя (в деньгах)– сколько стоит Ваша:

- улыбка
- разум и умение мыслить
- умение любить
- умение дарить любовь другому
- умение принять любовь
- оцените свою внешность (глаза, волосы...),
- оцените умение одеваться и свой вкус
- оцените свое умение общаться
- оцените свой голос, речь

Подумайте – эти оценки сделать не так просто, мы никогда не задумывались над этим, но оценив себя по данным пунктам – мы понимаем СКОЛЬКО МЫ ОТДАЕМ С РАДОСТЬЮ ДРУГИМ, а значит и получим обратно!

Нужно учиться делиться с другими, а значит и с потоком денег.

Сколько Вы подарили, столько Вам и подарит Вселенная через других людей и ситуации.

ТЕСТ – «Сумма психологического комфорта»

1. *Представьте, что Вам предложили перевезти определенную сумму денег в поезде, в плацкартном вагоне, ночь ехать. Сколько Вы готовы провезти и не переживать, что эти деньги могут украсть или они просто пропадут? Сколько спокойно Вы, в случае форсмажора, сможете без переживаний взять с собой в данные условия?...*

ЭТО ВАША ПЛАНКА в получении денег, в заработках. Мы часто говорим – миллион могу провезти легко! А так ли это?

Если Пространство даст больше психологической планки – Ваша психика не выдержит и появится необходимость лишнее потратить (подарить, потерять). Это и есть , частично, причины, почему к человека пропадают суммы денег неизвестно куда и как. Искусственно завышенная Планка (бравада) дает в результате воровство, уничтожение денег и имущества и т.д.

И еще – если Вселенная дает денег больше, чем Ваш психологический барьер, а Вы не можете принять эту сумму (некомфортно, страшно – что делать, за что мне это) – то и потом забирает в 2 раза больше.

Например – планка – 5000 грн., но получила в подарок (премия, чей-то долг неожиданное вернули, дали в долг), Ваши внутренние переживания приведут позже к потере 10000грн. (украли, недоплатили, не вернули, просто забыли и потом отказываются...)

2. *Подумайте – сколько Вам нужно денег, чтобы хорошо отдохнуть на одну неделю?*

На себя, не с кем-то, на себя!

Это та сумма, которую Вы можете потратить на себя лично в месяц, Ваша личная ценность (себе любимому)

3. *Как Вы думаете – с какой суммы начинается «Богатый человек», в Вашем понимании – «Богатый человек – это тот, кто имеет денег от...»*

Эта сумма – ВАШ ПРЕДЕЛ, психологически Вы больше не сможете потратить денег, создать свой бизнес или получать доход более этой суммы.

4. Сколько Вы готовы потратить на благотворительность при сегодняшнем Вашем доходе?

Данную сумму умножьте на 30 – это реальные деньги, которые Вы МОЖЕТЕ получать как месячный доход, такая сумма «может заходить» к Вам. МОЖЕТ!!!

5. *Напишите – что такое деньги для Вас – отдельными словами, напишите 20 слов, любых – что для Вас деньги*

«ДЕНЬГИ ЭТО - ...»

А теперь – выберете из них 3 слова, которые символизируют для Вас понятие «деньги». Просмотрите их еще раз и порядок, в котором они записаны!

1 слово – отвечает за Вашу материальную ценность, как Вы оцениваете себя и отношение материальное к деньгам

2 слово – означает – Ваши эмоции по отношению к деньгам и их приятие

3 слово – это та энергия, которая подпитывает и поддерживает поток денег у Вас.

Эти три слова – Ваш ресурс и возможность зарабатывать, притягивать деньги к себе.

Это Ваше подсознательное стремление к получению денег и Ваша визитка в отношении денег!

ИГРА – «Отношения мама-папа-ребенок»



Роль мамы и папы в жизни ребенка и их взаимоотношения можно рассмотреть так. Представим такую картинку – ребенок стоит между мамой и папой. Папа – сзади от ребенка, мама – спереди, ребенок стоит спиной к папе и лицом к маме.

Мама перед ребенком – защищает и закрывает ему движение вперед – «не ходи туда, там страшно», «я тебя защищать буду», «не смей делать...», «мир страшный, не ходи туда», «впереди страшно и больно жить», ну и т.д.

Мама тормозит движение ребенка, толкает его назад, ее сила делает ребенка ленивым и беспокойным. Может по-этому сегодня «мамины сыночки» лежат на диване и ждут от окружения помощи и действия.

Когда мамы нет (причины жизненные и разные), тогда у ребенка «нет страха», они постоянно в зоне риска и любят силовые действия (работа в полиции, спорт и т.д.) и папа толкает ребенка на аферы!

Папа за ребенком – защищает, охраняет сзади – чтобы не оступился (и от маминых толчков тоже), «прикрывает спину», как говорит: «иди вперед, я поддержу», «мир прекрасен и интересен –изучи его», «если упадешь – я поддержу», «не бойся, я с тобой».

Папины действия толкают ребенка на стратегические действия, деятельность, планы, папа дает силы ребенку на продвижение вперед.

Когда папы нет – ребенку страшно идти вперед, общаться, добиваться успехов, сомнения, тревожность «не смогу», больше страхов и тревог, нет поддержки, страшно упасть и ошибиться.

Могу еще добавить:

- если мама и папа в семье гармоничны и оба зарабатывают, то и ребенок будет гармоничным в жизни

- если папы нет или он не зарабатывает, сомневается, не лидер в семье, то мама давит на ребенка в два раза больше и ребенок с будущем будет пассивным, рассчитывать на других, отсиживаться, быть бездейственным. Знакомо?

- если в семье лидер папа, а мама отстранена и бездественна – то папа может толкать ребенка на необдуманные поступки, на безшабашность и рискованность в действиях (пример – участники МММ, которые быстро приняли рисковое решение и прогорели), я уже не говорю за риск в жизни – поиск адреналина и часто неоправданный!

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ.

Пропишите себе :

- какая сумма денег Вам нужна для полного счастья? ВАМ и только ВАМ!

- Для чего нужны Вам эти деньги?

– пропишите подробно – сколько денег нужно на 3 дня, на месяц, на полугодие и год. Составьте финансовый план на этот год – сколько и на что, до мелочей! Чуть ли ни по датам. Этот финансовый план поможет Вам понять – сколько денег нужно ВАМ лично для достижения своего счастья и успеха. Когда Вы будете знать – сколько и на что – Вы «запрашиваете» определенную сумму денег, только тогда можете на нее рассчитывать.

Используйте в своей жизни такой принцип – «ПРИНЦИП ОДНОЙ КУРОПАТКИ» - «не убивать 2 куропатки, потому- что одну куропатку Вы съедите, а вторая – пропадет».

Не покупайте впрок ни еду, ни вещи. Та еда, которая пропадет и те вещи, которые лежат впрок, на будущее – это застой энергии денег и, соответственно, не будет потока денег в Ваш дом.

Деньги «уходят» и пропадают, когда наши желания реализуются «подешевле», «экономно».

Понятие экономии – это не покупать подешевле

Например – персики стоят 50 грн., но есть подпорченные – за 10 грн. И так хочется сэкономить и купить подешевле, ведь мы их сейчас сразу съедим!

Не тут то было – пока Вы донесете подпорченные персики домой – они уже подгниют и Вы еще переполовините их, прежде чем съедите, а значит – деньги на выброс! И вкус будет не тот, который хочется. А дети вообще – откажутся их есть! Почему? Дети интуитивно чувствуют порченный и подгнивший товар, по запаху, по другим, только им известным приметам!

А параллельно – купив уцененный товар, мы еще и занижаем себе планку получения денег (экономия), не получаем удовольствия от полученного и тогда – обиды «Я старалась, а меня не оценили».

То же касается и одежды, и обуви.

Женщина – совершенна и достойна совершенных вещей, еды, окружения!!!

О ДОЛГАХ.

Нельзя отдалживать деньги, которые себе накапливали на какую-то покупку, на отдых, одним словом – ДЛЯ СЕБЯ. Почему?

Если копишь для себя и отдаешь кому-то для его нужд, хоть и с быстрым возвратом, то Пространство больше не даст возможность накапливать «Тебе не нужно? Ну и не надо!» и еще заберет в 2 раза больше каким-либо форсмажером – прорвало канализацию, пропали вложения, потери и кражи! Имейте это ввиду.

Кто отдалживает деньги – тот забирает Вашу часть из Вашей жизни, Вашу энергию и поток денег!

И еще - нужно уметь радоваться подаркам, которые Вам дают «просто так».

Иногда мы отдалживаем деньги из-за жалости к другому человеку (плохо ему, не может заработать, кто-то виноват и потому нужно поддержать).

Жалость – усиливает негатив и жалея человека, мы тем самым его унижаем! (Может он хочет сам «поднять из лужи, а мы протягиваем руку помощи»)

Сюда же – ЗАКОН – «не просят- не лезь».

Жалея другого, мы его унижаем своей жалостью, слабый он, немощный, а я – сильный и могу поддержать, дать помощь!

Помните об этом.

И, конечно, ПОКА ПОМНИМ ДОЛЖНИКА – ЗАКРЫВАЮТСЯ ДВЕРИ К НОВЫМ ДЕНЬГАМ!!!

Не получив долг обратно, мы постоянно думаем о должнике. Переживаем, злимся, тревожимся – «А вдруг не отдаст». Именно это психологическое состояние и подпитываем должника и Ваша энергия денег перетекает к нему, он интуитивно чувствует, что Вы «с деньгами» и не спешит расплачиваться.

Не притягивайте мыслями негатив к себе.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Почему всегда не хватает денег: ответ - ограничивающая планка

Все проблемы берут начало в голове. И если вас начал тревожить вопрос: **Почему вам не хватает денег**, то ответ надо искать в своей голове.

Вообще-то это проблема имеет кучу причин, начиная от неверных установок до неумения распоряжаться своими финансами. Мы рассмотрим лишь одну из них – наличие в сознании человека планки, что ограничивает сумму денег в его кошельке.

Называется эта планка уровнем дискомфорта.

Именно она определяет уровень вашего дохода.

И из-за нее у вас не хватает денег.

УПРАЖНЕНИЕ 1.

Это небольшая увлекательная игра в четыре шага.

Шаг 1. Вспомните самую дорогую свою мечту и оценить ее.

Запишите себе на листочке, что это, и сколько оно стоит.

Например, квартира – 130 тыс. дол. или отдых – 10 тыс. дол.

Думаю, что этот шаг вам сделать не составит труда, если вы уже не первый год работаете над своими целями.

Шаг2. Начинается самое интересное – работа головой. Естественно, такой суммы у вас сейчас нет, вам ее надо собирать несколько лет.

Ответьте сейчас на три вопроса:

1. **Сколько % от необходимой суммы вы сейчас имеете?**
2. **Сколько лет вам придется собирать нужную сумму?**
3. **Где вы будете хранить эти деньги?**

Шаг 3. Представьте, что у вас неожиданная радость – вам привалила крупная сумма (выиграли в лотерею или досталось наследство).

И теперь у вас уже есть 75% нужной суммы, а через год-полтора вполне реально собра

Как теперь вы распорядитесь имеющимися деньгами?

Очень важно иметь четкое и подробное представление на этот счет.

Шаг 4. Если вы четко не представляете, что делать с большой суммой денег, и при мысли о том, куда их деть на год, у вас появляется страх и дискомфорт, то вы подошли к своей ограничивающей планке.

Причем, у каждого эта планка своя: для кого-то много тысяча долларов, а для кого-то – сто тысяч. Но у почти у всех эта планка имеется.

Когда человек не знает, что делать с большой суммой денег и боится ее потерять, то подсознательно он не принимает эту сумму.

Потому что всем нам свойственно уходить от переживаний.

Если та сумма, с которой вы прошли эти шаги, не выявила вашу планку, измените свою мечту и вновь пройдите весь путь.

УПРАЖНЕНИЕ 2.

Это упражнение позволяет оценить вашу внутреннюю границу восприятия денег, что существует сейчас.

Вспомните, какая максимальная сумма личных денег была у вас в руках.

И проанализируйте ощущения, которые вы испытывали при этом:

- Испытывали ли вы удовольствие или страх от обладания этой суммой?
- Как вы распорядились деньгами?
- Готовы ли вы снова получить такую же сумму?
- А если сумма будет в два раза больше, вы готовы?
- А готовы ли вы получить сумму в десять раз большую?

Если вы будете честны перед собой и четко анализировать свои ощущения, то вы найдете тот порог, после которого у вас внутри начинает возникать дискомфорт. Это и будет ваша ограничивающая планка, что определяет размер поступающих к вам денег.

Дается столько, сколько можешь принять

Теперь вы понимаете, что причина того, что не хватает денег, проста – вы не готовы принять большие суммы.

Вам будет даваться сумма денег, что не превышает вашу планку и не вызывает страха и дискомфорта.

Если у вас есть такая проблема, надо заняться повышением уровня своей планки.

Для этого прежде всего надо убрать моменты, что вызывают у вас страх перед большими деньгами.

Для этого, в свою очередь, надо определить, что в чем причина вашего страха и чего вам не хватает:

- финансового образования
- гарантии безопасности.

В первом случае надо подучиться: изучить финансовые инструменты, которые позволяют хранить большую сумму денег.

Это могут быть и депозиты, и вложение в драгметаллы, и краткосрочные инвестиции.

Во втором случае надо найти способы обезопасить свои сбережения: установить дома сейф или арендовать ячейку в банке.

Расширяйте свою Зону комфорта и тогда к вам будут приходиться совершенно другие суммы.

Привычки, которые быстрее всего приводят к бедности

Богатство нельзя приравнять к ощущению счастья

Но именно богатство позволяет людям чувствовать себя значимыми, оцененными, уважаемыми и влиятельными! И самое главное, богатство позволяет быть свободным в том, что человек делает.

1. Чувство сожаления по отношению к себе.

Настроенные на бедность люди жалеют себя и полагают, что быть богатым им не предначертано судьбой.

Жалеть себя – это прекрасный способ обрести многотонный якорь, который остановит вас на пути личного развития и обеспечит вечную бедность.

Жалеть себя – это самый лучший метод поиска низкооплачиваемой работы и обретения жалкого существования.

2. Жадность.

Постоянный поиск ценника с надписью «Скидка» и магазина с транспарантом «Распродажа», нежелание оплатить за услугу, например, проезд, стремление

заставить сотрудников собственной фирмы работать как можно больше за как можно меньшие деньги – вот верные признаки того, что вторая привычка бедных людей в вас уже есть.

Стремление к тотальной экономии – не признак мудрости, а индикатор того, что вы испытываете дисбаланс доходов и расходов и подходите к его разрешению с неверной стороны.

Запрограммированный на богатство человек готов платить за вещи их реальную стоимость и щедро вознаграждать труд своих помощников – и того же ожидает от других.

3. Занятие делами, которые вы ненавидите.

Наши нежелание – мыть посуду, ходить по домам по работе, писать отчеты, делать рутинную работу - вы готовы к неудачам и бедности – причиной тому чувства, которые у них вызывает необходимость делать неприятные дела.

Ключ к спасению от третьей привычки бедного человека – **делать не то, что нужно, а то, что вызывает наибольшее удовлетворение.**

Только в этой области вы добьетесь великолепных результатов!

4. Измерение успеха деньгами.

Бедный человек уверен, что только обладание некой суммой денег способно принести ему радость.

Лишь определенная сумма на счету в банке может даровать ему возможность почувствовать счастье благодаря дизайнерской одежде, красивому особняку, путешествиям, независимости от мужа или родителей или уходу с работы.

Но практика показывает, что счастье так и не приходит.

Успешный человек мерит счастье в единицах, более значимых, чем доллары, рубли или юани.

В чем именно – каждый решает для себя.

5. Трата большего количества денег, чем можно позволить.

К сожалению наше желание сравнивать себя с другими – на наш взгляд более успешными, ведет к постоянному «финансовому подтягиванию»

Кредитные карты и улыбчивые сотрудники банков с радостью помогут вам оказаться в долговой яме.

Ведь человек, не желающий стать успешным, не хочет понять разницу между полезным кредитом, взятым на развитие собственного бизнеса, и губительной ссудой на покупку роскошной иномарки или огромного особняка.

6. Выбор мгновенной выгоды.

Желание получить сразу и по максимуму – извечное свойство бедных людей.

Они не способны понять то, что, устраиваясь на должность со средней зарплатой в солидную компанию, можно через несколько лет иметь гораздо больше, чем если обращать внимание только на то, сколько вы получите через месяц.

Готовые к неудачам студенты говорят о том, что институт только отнимает у них время, которое можно было потратить на «заколачивание барышей».

7. Хныканье.

Жизнь тяжела? Просто ужасна? Кругом дискриминация, коррупция, хамство, криминал – вам, нормальному человеку, нет дороги к успеху?

Со всем этим согласится каждый потенциальный неудачник.

Вакцина от этой привычки – креативность.

Находите уникальные возможности бороться с пороками внешней среды, выходите победителем из изначально невыгодной для вас ситуации!

8. Сравнение себя с другими.

Петя думает, что он лучше своих одноклассников, потому что единственный окончил восьмой класс на «отлично».

Вася уверен, что он хуже всех своих друзей, потому что единственный не работает на летних каникулах.

Рома презирает своего брата, потому что у того еще нет Лексуса, который вчера приобрел Роман.

А Лена хочет задушить свою подружку, потому что у той больше поклонников.

У всех этих людей прекрасно развита восьмая привычка неудачника – стремление сравнить себя с другими.

9. Измерение богатства деньгами.

Истинно богатые люди не только разорвали связь между счастьем и денежными знаками (избавившись от четвертой привычки бедняков), но и перечеркнули знак равенства между размером счета и понятием богатства.

По-настоящему успешный человек не зависит от объемов собственного мешка с золотом.

10. Изолирование себя от собственной семьи.

Великолепные неудачники получают из тех, кто отдаляется от собственной семьи, объясняя это нежеланием ее членов поддержать их в трудную минуту, одолжить денег, понять, разделить убеждения и тому подобное. Они не понимают, что семья – это великолепный источник внутренней поддержки, к которому можно обратиться, когда во всех остальных сферах жизни больше ничего не осталось.

Только любовь близких может помочь подняться с колен, когда не остается никакой надежды – и тогда достигается истинное величие

Пути к личному богатству

А начните свое движение к финансовому успеху вот с этих **10 шагов**. Они заложат основу вашего финансового благополучия.

Шаг 1. Измените мышление.

Чтобы стать богатым, надо изменить свое мышление и начать думать как богатый человек.

Примите для себя твердое решение, что вы будете финансово успешным человеком. Это не просто “Хотелось бы”, “Попытаюсь”, “Может, повезет” – это ваша полная ответственность за свою жизнь.

Вам надо менять себя и развитие личности.

Особенно глубоко надо проработать все свои негативные установки.

Чем больше ваша вера, тем больше ваш потенциал.

Не сомневайтесь в себеи начинайте свой путь!

Шаг 2. Найдите знания.

Нас не учат в школе финансовой грамотности.

Надо знать все правила и законы, по которым работают деньги. Иначе вы не сможете управлять ими. Изучайте науку о деньгах

Все успешные люди постоянно учатся.

Начните читать книги по этой теме. Смотрите, что делали другие, чтобы разбогатеть. Сейчас можно найти много хороших книг – Роберт Кийосаки, Бодо Шефер, Наполеон Хилл, Ричард Брэнсон, Брайан Трейси.

Изучите их и вы очень многое поймете.

Еще немного о вере в себя.

Если кто-то сумел подняться от бомжа и стать миллиардером, то почему это не ты. Верьте, что и у вас все получится, если вы будете знать, что делать.

И, конечно же, делайте, а не ждите манны небесной.

Главное, найдите себе хороших учителей.

Когда у вас будут знания, все пойдет достаточно быстро!

Шаг 3. Знайте свою цену.

Раньше политика партии была такова, что ценились те, кто всю свою жизнь проработал на одном рабочем месте.

Просить повышения зарплаты было неприлично.

сейчас-то жизнь поменялась.

Если вы на своей работе не видите перспективы, хотя считаете себя отличным специалистом, то не держитесь за нее

Ищите себе место получше, где вы можете продать себя дороже.

Или же вообще уходите “в свободное плавание” – займитесь бизнесом.

Цените себя и жизнь тоже начнет ценить вас!

Шаг 4. Начните откладывать.

Богатство начинает расти с малого.

Не тратьте все свои деньги на текущие нужды.

Ваши доходы не всегда будут столь высокими, но ваше богатство за это время вырастит из маленького ростка в мощное дерево.

Есть разные интересные подсчеты, до какой суммы можно дойти, если начать откладывать с молодых лет.

Бросьте себе вызов и начните откладывать деньги!

Шаг 5. Разработайте бюджет.

Собственный бюджет – мудрая и необходимая вещь.

Он учит правильно распоряжаться финансами.

И если освоить эту науку для самых маленьких доходов, то потом можно спокойно ворочать большими суммами.

Экономисты знают, что любой бюджет имеет актив (то, что приходит) и пассив (расходы).

Поэтому разработку бюджета всегда начинают с подсчета точной суммы, что приходит в течение месяца.

В семейном бюджете должны быть учтены доходы всех членов семьи.

Расходы же можно разделить на три большие группы:

- Необходимые расходы (счета, кредиты и т.п.).
- Основные расходы (питание, транспорт, одежда, лекарства).
- Дополнительные расходы (развлечения, подарки, книги, кино и т.п.).

Основной принцип правильного бюджетирования: тратить меньше, чем зарабатываешь.

Поэтому раз и навсегда следует отказаться от кредитов и долгов.

Далее есть несколько методик распределения своего бюджета.

Думаю, что наиболее оптимальным можно считать следующее распределение:

- Необходимые и основные расходы – 50% дохода.
- Дополнительные расходы – 30% дохода.
- Сбережения (инвестирование) – 20% дохода. Сюда же включаем погашение долгов.

Рационально используйте свои доходы.

Шаг 6. Уменьшите расходы.

Богатство начинается не там, где много зарабатывают, а там, где умно тратят.

Большинство людей привыкли тратить больше, чем они зарабатывают.

Они берут кредиты, занимают в долг. И от этого становятся еще беднее.

Расписанный бюджет как раз позволит вам видеть реальную картину своих финансов.

Тратьте только в принятых рамках.

Незапланированные траты надо совершать только по самой крайней необходимости. Если сейчас вы не вписываетесь в цифры своего бюджета, что составьте себе список, на чем и как вы можете сэкономить.

Не расстраивайтесь, если у вас сразу не получится взять свои финансы под жесткий контроль. Вы этому со временем научитесь.

Если тратить все, что заработал, то в жизни ничего не изменится.

Хорошо ввести для себя жесткое правило: не совершать импульсивных покупок.

Не расплачивайтесь карточкой.

Пусть на период обучения в вашем кошельке будут наличные деньги и небольшая бумажка с двумя вопросами:

1. Нужно ли мне это?
2. Для чего мне эта покупка?

Положите эту бумажку так, чтобы вы ее видели каждый раз, когда потянетесь за деньгами. Сами убедитесь, насколько уменьшатся ваши траты только от одной этой уловки.

Она заставит вас задуматься перед покупкой очередной безделушки, очередной пачки сигарет или перед посещением дискотеки.

Живите по своему бюджету.

Шаг 7. Откажитесь от кредитов.

Кто-то сказал мудрые слова: “Чужое брать легко, но отдаешь свое”.

За границей кредитная система очень развита. Она даже позволяет экономить деньги. Ибо человек платит кредитной карточкой, а в конце месяца просто покрывает все расходы. Он заранее знает, что эти деньги у него есть, но на другом счету.

А вот у нас люди берут кредит, чтобы совершать крупные покупки, на которые у них нет достаточно средств.

Банкам это выгодно, а людям часто приходится брать другой кредит, чтобы погасить текущий. Это настоящий порочный круг.

И чтобы не попасть в него, перед тем, как оформлять кредит, спросите себя:

Для чего мне нужен этот кредит?

Многие берут вещи в кредит потому, что хотят иметь престижную вещь, доказать кому-то, что и у них это есть.

А что вы потеряете, если у вас ее не будет?

Чаще всего кредит – это ненужные траты.

Шаг 8. Инвестируйте.

Богатство приходит тогда, когда деньги сами начинают работать на вас.

А это происходит, когда грамотно работаешь с финансами и умеешь их правильно инвестировать.

Конечно, не у каждого есть деньги на недвижимость, чтобы иметь с нее проценты.

Но можно инвестировать и с малыми суммами.

Ведь вам надо учиться и приобретать опыт.

Вот на это и должны пойти 20% вашего дохода.

С небольшими суммами можно делать две важные вещи: откладывать “на потом” и инвестировать в себя.

Этим вы закладываете себе обеспеченное будущее.

Можете откладывать 10% своих доходов, а 10% инвестировать в свое обучение, книги, тренинги и т.п. постепенно вы сможете уже откладывать большую сумму.

В начале у вас немного возможностей, куда можно откладывать деньги: депозиты, паевые фонды, пенсионные фонды, драгметаллы. Главное, делайте это постоянно. Инвестиции должны быть постоянны.

Учитесь использовать свои деньги мудро.

Это значит, что вы всегда должны думать вперед и многогранно анализировать перед тем, как вкладывать свои кровно заработанные деньги.

Следующий момент мудрого подхода – это анализ сроков.

Если вы будете постоянно чем-то пользоваться, то стоит покупать, если только изредка, то лучше арендовать. К примеру, задумайтесь, нужна ли вам дача, если вы туда будете приезжать всего лишь раз в год.

Легких денег не бывает, но потерять свои сбережения легко.
Будьте мудры и не ищите легких денег

ПОДАРОК

О милостине

Однако подавать следует не всем и не везде, ибо некоторые из людей не стоят того, чтобы им давать. Есть уроды и калеки, наказанные Богом за грехи, а есть люди, которым ниспослано тяжкое испытание. Поэтому, проходя мимо, вслушайтесь в себя и спросите: "Этому подать?", и вы услышите голос своей души, услышите ответ, только будет он очень тихим, так что некоторые не захотят прислушаться.

Подавать можно, если нищие сидят:

- у входа в храм, часовню, возле святых источников и святых мест;
- у входа на базар;
- на остановке троллейбуса;
- у входа в гостиницу.

Причем существует золотое правило: дается всегда на выходе, на входе - ничего.

Нельзя подавать

- тем, кто сидит ниже уровня земли (в подземных переходах) и пьяным, потому что вы подаете не Богу.
- сидящим на перекрестках,
- около аптек и медицинских учреждений (человек отдает свое здоровье),
- возле кладбищ и "нечистых мест",
- у почт,
- под священными деревьями (дуб, яблоня, осина),
- с табличками или с детьми.
- в свои дни рождения и крестин
- по средам – день Меркурия (будут помехи в делах и торговле, ведь вы отдаете свой успех),
- людям средних лет, сидящим на перекрестке, у медицинских учреждений, кладбищ
- Не подавайте в среду, после семи вечера, при входе на базар, в свой день рождения и в день именин, вместе с деньгами в эти дни, вы отдаёте свой успех
- Если просящий сидит с собакой, - подавать можно.

Детям до 15 лет давать только продукты, чтобы не развращать.

Молодым и людям средних лет деньги давать с осторожностью (в случае злого умысла могут отобрать энергию, здоровье, жизненную силу).

Прежде чем дать милостыню, надо посмотреть на лицо просителя и его одежду –
НЕ ПОДАВАТЬ.

- Если человек грязен и опустился,
- смотрит исподлобья,
- имеет "заячью губу", "птичьи" черты лица,
- рыжий, шестипалый, одноглазый, сухорукий (если однорукий, одноногий - вначале спросить, в наказание это ему от Господа Бога или нет?),
- стоящим с шапкой в руке (*Шапка должна лежать на земле, рядом с ногами (в тонком мире мелкие медные деньги - это слезы, и когда человек наклоняется, с него в эту шапку все скатывается).*)

Подавать следует:

- средними и мелкими монетами, предпочтительно 5 коп,
 - купюры с единицами и нулями (10 лат, 100 руб.).
- Нельзя подавать монеты с четным числом (особенно 2), 50 коп не подавать, разве только на церковь.

Подавать следует, не касаясь руки просящего.

Назвавшему небольшую сумму желательно дать, но если просит во второй раз, следует вежливо отказать, сказав "первое слово дороже второго".

Если у вас просят у какого-либо учреждения (например, ЗАГСа), особенно с утра, строго определенную сумму мелких монет, это означает, что Всевышний специально послал этого человека, чтобы он забрал все грехи дающего, после чего подавший милостыню спокойно и надежно выйдет замуж или женится, и будет счастлив в браке.

Или, например, кто-то подходит и просит купить букетик цветов на вокзале за определенную сумму, тогда надо купить, и тогда в дороге у вас не будет никаких проблем и вы избежите крупных неприятностей.

Уходя с базара (а не наоборот, чтобы вас не ограбили), можно подать собирающим милостыню у входа на базар, если

- они сидят на корточках, на подстилке или стуле,
- шапка лежит недалеко от ног.

Подающий сидящему на ящике скоро сам "сыграет в ящик".

Особо пристального внимания заслуживает милостыня, подаваемая в церкви.

Входя в церковь, всегда следует трижды перекреститься, но не в притворе, а, перешагнув порог в зал, то же самое следует делать, выходя из церкви.

Всегда сначала ставят свечи на круглый стол - "во здравие", а затем на квадратный - "за упокой".

Когда вы приходите в церковь с просьбой, чтобы вас вылечили, сняли порчу и так далее, следует поставить свечи, четко и ясно высказать просьбу, постоять минут 15 у иконы, а затем подать на церковь, опустив монеты в церковный ящик.

В церкви милостыню не давать никому.

Просящим на монастырь подавать только в притворе церкви.

Подавший на выходе из церкви оставляет все свои беды и грехи, снимает с себя груз, а подавший на входе - оставляет его себе, внося в храм и вынося оттуда обратно.

Можно подать милостыню, если в ряду сидит нечетное число просителей (если четное - подаешь мертвым) - в этом случае желательно подать всем понемногу, если не в ряд - кому сочтешь нужным.

Существует также милостыня в скрытой форме.

Яркий тому пример - отказ от сдачи в магазине.

В данном случае продавец, получивший милостыню от покупателя, может взять себе его кармические болезни.

Продавец, обвешивающий покупателя или недодающий сдачу, нарушает заповедь Божию "Не укради", навлекая на себя тем самым Божий гнев и ухудшая карму - свою и детей."

как обратить подавание себе во благо:

- Подавая милостыню, человек наносит сокрушительный удар дьяволу.
- Основное магическое свойство милости – воздаяние.
- подавать милостыню нужно только тому, кто вызывает у вас искреннее сочувствие.
- Не творить милостыню на показ, ради собственного тщеславия, для похвалы и привлечения к себе внимания.

Наиболее действенна милость перед большими праздниками размере десятины того, что имеет человек.

Подавать с радостью, правой рукой не касаясь руки просящего

На обретение здоровья.

Не следует подавать людям средних лет, сидящим на перекрестке, у медицинских учреждений, кладбищ.

Это опасно тем что в случае злого умысла, вместе с подаванием вы можете отдать жизненную силу, энергию и здоровье. Продавец, обманувший покупателя, берёт на себя и своих детей его кармические болезни. Другое дело, если покупатель сам оставляет сдачу, оба получают положительный заряд энергии и здоровья.

Подавая милостыню, необходимо вслух желать просящему здоровья так же, как самому себе.

На обретение любви.

Подавать в праздники, по пятницам и субботам в дообеденное время.

Детям, просящим с животными, и старикам.

Детям оказывать милость, только продуктами или вещами, ни в коем случае – деньгами.

Просящим с животными – кормом для животных, и рубль – хозяину.

Старикам оказывать скрытую милость, т.е купить на рынке у пожилого человека что-то ненужное вам и отдать тому, кто в этом нуждается.

Подать милостыню слепому, не произнося при этом ни слова.

Подарить кому-то улыбку в транспорте – это тоже милость, причём воздаяние за неё немедленное, особенно тем, кто страдает от одиночества.

На обретение денег.

Лучше всего подавать в понедельник, в последние дни месяца и года – человеку, назвавшему сумму.

Названную сумму умножить на три и положить в шапку, коробку, лежащие на земле около просящего или на любое другое место, только не в руки.

Не подавайте в среду, после семи вечера, при входе на базар, в свой день рождения и в день именин, вместе с деньгами в эти дни, вы отдаёте свой успех. Возможны кражи, помехи в финансовых делах, в торговле, в заключении сделок, в разделе имущества и наследства.

Не давайте соседу соль в сочельник.

Подавая милостыню, придерживайтесь определенных правил:

1) Никогда не смотрите в лицо (глаза) того, кому подаете милостыню.

Бросая монету (купюру) непременно правой рукой, тихо скажите: "Да не оскудеет рука дающего!"

2) Никому и никогда не говорите о том, что сегодня (вчера) пожертвовали столько-то, т. к. сама благость намерения в этом случае как бы аннулируется. Бескорыстие - вот главный аспект милостыни.

3) Не допускайте мысли, что этот по- ступок в будущем каким-то образом вам зачтется.

4) Интуиция (внутреннее чутье) из сотен встреченных на пути людей с протянутой рукой непременно и безошибочно укажет вам того, кто послан Богом, и отведет милосердие в случае вмешательства дьявола.

5) Никогда не подавайте милостыню со сдачи, полученной при покупке хлеба, соли, молока.

Нищие, просящие подаяние у хлебных ларьков со словами: "Дайте и мне копеечку!", заведомо обрекают вас на такое же плачевное состояние в ближайшем будущем, перенося и "сбрасывая" в физический план бытия тяжкий кармический груз своих родовых проблем.

В этом случае ваша энергетическая оболочка получает немедленный "пробой" душа начинает ощущать дискомфорт, и благоприятное восприятие мира сменяется "черной полосой".

Нередко полученную у хлебных ларьков мелочь "оптом" покупают у старушек колдуны и ведьмы. Поданной вами в качестве милостыни мелочью колдуны "расплачиваются" затем на перекрестках и в других оживленных местах. Так разносятся в мире многие виды порчи, ведущие к очень серьезным проблемам со здоровьем, счастьем, удачей.

УДАЧИ ВАМ

Книга написана в соавторстве с другими психологами и по источникам интернета.

