Н. А. ЕРШОВ

Законы практической психологии

ВСЕ НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ УСПЕХА ЗНАНИЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ ИСТОЧНИКОВ

Никита Ершов

Законы практической психологии. Все необходимые для успеха знания практической психологии из самых авторитетных источников

«Издательские решения»

Ершов Н. А.

Законы практической психологии. Все необходимые для успеха знания практической психологии из самых авторитетных источников / Н. А. Ершов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-854861-1

Современная литература, в том числе и научная, переполнена огромным количеством совершенно ненужной информации с минимальным количеством конкретных практических указаний. Данная книга есть не что иное, как структуризация и сбор в единое целое самых необходимых советов и рекомендаций в области практической психологии, собранная из самых авторитетных источников литературы, таких как: Карнеги, Пиз, Фрейд и др.

ISBN 978-5-44-854861-1

© Ершов Н. А.
© Издательские решения

Содержание

Законы общения. Практическая психология из самых разных и авторитетных источников собранная в одной книге 6
Глава I. Правила произведения хорошего впечатления на человека 9
Глава II. Чтение человека как книги 13
Глава III. Методы борьбы со стрессом и техники отвлечения 16
Глава IV. Мотивация и способы добиваться своего 19
Конец ознакомительного фрагмента. 22

Законы практической психологии Все необходимые для успеха знания практической психологии из самых авторитетных источников

Никита Андреевич Ершов

Редактор Анастасия Александровна Попова

© Никита Андреевич Ершов, 2017

ISBN 978-5-4485-4861-1
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Законы общения. Практическая психология из самых разных и авторитетных источников собранная в одной книге

Дорогие читатели! Благодарю вас за то, что уделили внимание моей работе. Я очень постарался, чтобы вы смогли найти все, что вас интересовало в области практических знаний психологии и могли применять их на официальных встречах и в личной жизни, на отдыхе и на работе. Прочитав данное творение и постоянно применяя практические советы, которые представлены здесь, вы, с гораздо большей легкостью будете добиваться

поставленных задач. Советы и практики, которые мой дорогой читатель встретит на страницах книги, возможно, были ему уже знакомы, ведь авторскими в данном произведении являются вовсе не советы, но их тщательный выбор, сбор и структуризация в единое творение. Практическая психология лишь одно из моих хобби, наряду с эзотерикой, правом, историей и другими, и данной книгой я никак не стараюсь заявить о себе, как о профессиональном психологе или исключительно безупречном знатоке человеческих отношений, но излагаю информацию, копившуюся во мне как в справочнике на протяжении последних 5 лет.

Навыкам общения нас не учат ни в школах, ни преподают нам на большинстве факультетов в высших учебных заведениях, а ведь это самый важный и самый универсальный навык для каждого из нас! Мне бы очень хотелось, чтобы данная книга стала вашим верным помощником на долгие и долгие годы, чтобы вы открывали её когда вам нужен практический совет о том, как себя вести в той или иной ситуации.

На страницах вас ждет копилка опыта психологов и мои личные мнения относительно их техник. Если вы знакомы с такими фамилиями как Карнеги, Бах, Курпатов, Кастанеда, Пиз, то данное произведение станет вам отличным помощником в структуризации материала по их книгам, а если же эти фамилии вам не известны и ставят в ступор, то срочно, максимально отложив все свои дела, уделите время на прочтение этой книги!!!

Рекомендации к применению.

Не надо пытаться заучить всю книгу! По сути, каждая глава, является своего рода выжимкой из книг самых авторитетных в той или иной области источников (Карнеги – произведение хорошего впечатления о себе, Психоанализ – Фрейд и тд.) Все техники являются исторически проверенными и эффективными. Книга написана, потому, что мне как автору, кажется, что в подавляющем большинстве книг по психологии налито очень много воды. Возьмите ту же книгу Карнеги «Как завоёвывать друзей и оказывать влияние на людей», в ней 250—300 страниц, в зависимости от издания. А сколько страниц с практическими советами? Буквально пару! Они написаны в виде конспектов в конце каждой главы, например в конце главы о способах произведения хорошего впечатления о себе: «улыбайтесь, называйте человека по имени, проявляйте искренний интерес к человеку, будьте хорошим слушателем, говорите на тему интересную собеседнику и внушайте человеку осознание его важности для вас».

Понимая излишество информации во многих книгах по психологии, автор стремиться подать только практическую «выжимку» из самых популярных и авторитетных книг этой области.

Писатель не сотрудничает с другими издательствами, авторами и ничего не рекламирует!

Дорогой читатель, предлагаю тебе ознакомиться с планом данной книги. Темы данной книги следующие:

Правила произведения хорошего впечатления на человека.

Чтение человека как книги.

Способы борьбы со стрессом и техники отвлечения.

Мотивация и способы добиваться своего.

Развитие лидерских качеств.

Психоанализ

Ораторские навыки.

Воздействие на сознание и подсознание своё и собеседника.

Умение отвечать на любые вопросы или копирование политиков.

Борьба с вредными привычками.

Правила этикета основы.

Поведение противоположных полов рядом и о теории идеальных отношений. Интересные факты и статистики относительно освещаемой темы.

Глава I. Правила произведения хорошего впечатления на человека

Многие из вас знают, что первое впечатление о человеке обычно самое сильное и запоминающееся. Различные авторы, обычно, делают разные разбеги относительно времени, за которое у вашего собеседника складывается первое «подсознательное» впечатление о вас. Примерно от 10 секунд до минуты. Мы же можем сделать вывод, что это не более минуты.

Основы произведения хорошего впечатления на людей мы можем найти в книге **Дейла Карнеги** «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей»

1) Улыбайтесь

2) Называйте человека по имени

3) Говорите на темы интересные вашему собеседнику

4) Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других говорить о самих себе.

5) Искренне интересуйтесь вашим собеседником

6) Внушайте человеку осознание его важности для вас и делайте это как можно искренне.

(7+) «Встречают по одежке…»

(8+) От себя хотел бы добавить, что каждый из нас любит комплименты, главное не выдумывать их, а говорить по существу и не переусердствовать ибо в таком случае возможны три исхода:

– человек подумает что вы насмехаетесь над ним

– человек подумает, что вы им слишком сильно восхищаетесь. Он может решить, что способен вами манипулировать.

– человек подумает, что вы льстите с каким-то прямым умыслом, чтобы потом как-либо воспользоваться этим человеком.

Что касается попыток произведения хорошего первого впечатления на человека, то, конечно, многие пытались практиковать это. Хочу отметить, что каждый из нас подсознательно чувствует, искренен собеседник с нами или нет. Используя правила Карнеги, многие люди делают это не искренне. Чтобы развить это качество, нужно постоянно практиковать эти правила, пока они не будут выполняться автоматически-искренне.

Если же говорить о долгосрочном общении с людьми, то, возможно, главное – не критиковать человека. Помните, что каждый из нас имеет свое личное мнение и право на него. Никогда не считайте вашу точку зрения единственно верной и неоспоримой, так как критика обычно переливается в конфликт и спор, а в споре, даже в случае неоспоримого выигрыша одной из сторон, оба спорщика остаются при своих мнениях и начинают подсозна-

тельную конфронтацию интересов и мнений даже в том, в чем они раньше поддерживали друг друга. Запомните, любой спор и конфликт отталкивает людей друг от друга, ведь в 50% случаев это вызывается критикой. Да, от критики весьма трудно отказаться, но она несет огромную массу проблем с людьми. Другое дело касается конструктивной критики, однако, и она имеет свои особенности, к примеру, она не должна высказываться публично, а даже если вы наедине, то старайтесь это делать как можно мягче. И тут мы не обходимся без правил Карнеги.

1) Уклоняйтесь от любых споров в начале разговора.

2) Не говорите человеку прямо, что он не прав.

3) Заставьте человека в самом начале беседы ответить вам да, задав какой нибудь простой вопрос (2х2=4, не так ли?)))))), это действует на подсознательном уровне, далее, человеку будет труднее не согласиться с вами.

4) Вступая в разговор, не начинайте с тем, в которых вы расходитесь с вашим собеседником.

5) Дайте собеседнику возможность выговориться и полностью выслушайте, что он думает относительно вопроса конструктивной критики.

6) Проявите сочувствие к желаниям других.

7) Если спор всё же начался, то как можно быстрее уклонитесь от него, ведь единственный верный способ выиграть спор – уйти от него.

8) Придавайте своим идеям наглядность, инсценируйте их.

9) Если ничего не помогает, то можно прибегнуть к самому трудному, но одному из самых сильных способов. Попробуйте создать условия, чтобы человек сам пришел к нужному (с вашей точки зрения) решению, а как следствие думал, что идея принадлежит ему.

Расширю тему, напомнив, что мужчины и женщины это два совершенно разных психологических мира. Объекты на которые обращают внимание два представителя противоположных полов разнятся. Если тезисно мужчины смотрят на картинку «целиком», в то время как женщины всматриваются в детали. Заранее зная субъект ваших будущих стараний произведения должного впечатления о себе (а в большинстве случаев известно мужчина это или женщина), необходимо по разному подходить и к собственному внешнему виду. Если же субъект мужчина, то он больше внимания отдаст «верху». Это значит, что при выборе одежды особое внимание следует отдать пиджаку/рубашке/ пальто или куртке. Да, мужчины меньше внимания уделяют деталям, однако, не следует ими пренебрегать совсем, объясню почему. Мужчины жмут друг другу руки при встрече, поэтому кольцо на среднем пальце или часы, одетые на правую руку, оставят свой след в сознании вашего собеседника.

Женщины, как я уже сказал ранее, огромное внимание уделяют деталям. При выборе одежды перед первой встречей в первую очередь обратитесь к хорошей (чистой!) обуви, ремню и часам, очкам (если носите), платочку в переднем кармане пиджака, запаху духов и т. д.

Многие авторы, а потому не могу не сказать, отдельное внимание уделяют невербальному способу общения. Наши жесты, мимика говорят примерно 70—80% информации нашему собеседнику о нас. Кем бы ни был ваш собеседник, взрослый мужчина или молодая девушка, знаменитая личность или кассир в магазине, есть несколько правил невербального общения для произведения должного впечатления о себе:

1) Ваша спина должна быть прямой, осанка не должна казаться кривой.

2) Люди тянутся к тем, кто открыт для них. Невербальные способы общения показывают это окружающим через открытость рук (отсутствие скрещенности рук), расстегнутый пиджак или куртку.

3) Невербальные способы контакта, показывающие заинтересованность в человеке: корпус и стопы должны быть направленны прямо на говорящего, ваш взгляд четко собеседнику в глаза.

4) Всем своим видом вы должны показывать свою уверенность, разговаривая, не бойтесь свободно жестикулировать руками, главное без сильно резких и обширных движений.

Отдельное слово надо сказать о бранных словах.

Они присутствовали с незапамятных времен и есть по сей день почти в любой культуре. Почему люди матерятся? На мой взгляд, существует всего две причины:

Словарный запас и уровень интеллектуального развития находятся на довольно низком уровне.

Попадая в стрессовую ситуацию, а также при получении позитивной энергии, люди начинают материться.

Можно оправдываться, что ругань матом полезна, ведь ты выплескиваешь какой-нибудь негатив изнутри наружу, но тот же эффект оказывает, например, избиение подушки или боксерской груши. Тем не менее, учеными проводятся различные эксперименты касательно влияния ругательных слов на наследственность. Уже сейчас в свободном доступе любой пользователь сети интернет может почитать немало информации на этот счет.

В **Библии** сказано:

«10. Из тех же уст исходит благословение и проклятие: не должно, братия мои, сему так быть.

11. Течет ли из одного отверстия источника сладкая и горькая вода?

(Послание Иакова 3:10,11)»

Я думаю, что не имеет смысла останавливаться на объяснения почему это пагубно влияет на ваши отношения с людьми и, в особенности, на произведение первого впечатления о себе, поэтому давайте лучше поговорим о том, как избежать употребления этих слов:

Договоритесь со всеми своими друзьями, и пусть они каждый раз отмечают очередное сказанное вами бранное слово. Дело в том, что большинство этих слов-паразитов мы попросту не замечаем когда говорим сами, зато легко «улавливаем» когда слышим.

Можно просто договориться вместе с кем-нибудь из близкого окружения, ведь вместе бросать вредную привычку проще и приятнее.

Мы на 80% есть продукт нашего окружения. Если же ваше люди вокруг постоянно матерятся, то вы просто переймете это. Также, в матерящемся окружении бросить материться будет гораздо труднее. Попадая в другой круг лиц, мы сами становимся другими.

Избегать прослушивания музыки и просмотра фильмов с матом.

Любая привычка формируется примерно за 21 день, и данная – не исключение. Постарайтесь на время «отвыкания» от нее поменьше находится в местах, где потенциально возможно попасть в стрессовую ситуацию и поменьше попадать в ситуации, вызывающие нервное напряжение вроде длинных очередей, поездках на авто, компьютерных игр и так далее.

Чаще улыбаться. Хорошее настроение вызывает улыбку и наоборот. Это доказано. Чаще улыбаться=> чаще прибывать в хорошем настроении=> реже материться.

(Нашел в интернете, показалось довольно интересно) Носить на руке резинку и при произношении каждого бранного слова бить себя. Спустя какое-то время мозг создаст устойчивую ассоциацию «мат-боль» и брань будет гораздо реже вылетать из ваших уст, если будет вылетать вообще.

Совершенно недавно наткнулся на метод, схожий с тем, что предлагает Карнеги, он предложен в книге **Д. Шафера «Включаем обаяние по методике спецслужб»**, давайте же рассмотрим, что в ней предлагает автор работы:

1. совершите ошибку. Что это даст? Во-первых: человек который исправит вас или поможет исправиться, укажет на вашу ошибку будет чувствовать себя более уверенно. Во-

вторых: люди начинают общаться с вами более свободно и открыто. В-третьих: Они сами дают возможность себе допускать ошибки и расслабляются, с них скидывается груз ограничения общения с незнакомым человеком (разумеется не полностью)

2. Поговорите с людьми о них самих, ведь нам самим нравятся люди, которые интересуются нами.

3. Сделайте комплимент от третьего лица. Ибо человек не подумает что вы льстите ему. И хотя комплимент будет направлен от другого лица, у человека вы будете вызывать радостные ассоциации.

4.Обязательно посочувствуйте. Найдите тему и посочувствуйте.

5. Попросите об одолжении. Именно попросите, а не выполните, ибо человек который помогает другому человеку, растет в собственных глазах.

6. Сделайте так, чтобы человек сам себя похвалил. То есть укажите человеку на его объективные достижения.

Предлагаю к рассмотрению сжатое **резюме** данной главы:

1) Улыбайтесь

2) Называйте человека по имени

3) Говорите на темы интересные вашему собеседнику

4) Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других говорить о самих себе.

5) Искренне интересуйтесь вашим собеседником

6) Внушайте человеку осознание его важности для вас и делайте это как можно искренне.

7) Аккуратно делайте комплименты

8) Подготавливайте достойный внешний вид

9) Не спорьте, а если спор всё таки начался, постарайтесь как можно быстрее уйти от него

10) Не забывайте про невербальные способы общение: держите осанку прямо, жестикулируйте уверенно, смотрите четко в глаза.

11) Поменьше мата, а лучше вообще без него

Глава II. Чтение человека как книги

Многие из вас, читатели, знают, что жесты и телодвижения способны рассказать о собеседнике больше, чем его слова. Это является свойством человеческой психики, многие телодвижения и жесты абсолютно не подконтрольны человеку и совершаются непроизвольно в той или иной ситуации. Мне хочется подчеркнуть, что женщины гораздо чаще мужчин уделяют внимание невербальному контакту, им также гораздо проще истолковывать телодвижения. Женщины умеют контролировать свои движения и жесты лучше представителей сильного пола, а как следствие им легче скрывать эмоции, лгать, вводить в заблуждение и т. д.

По статистике, 98% человек врут ежедневно, поэтому давайте в первую очередь обратим наше внимание на жесты обмана. Они прорастают из детства, а именно, когда дети врут. Они либо закрывают рот, либо уши, либо глаза. Все жесты, показывающие ложь собеседника, так или иначе основываются на этих трех, правда, по мере взросления, как эмоционального, так и психологического эти жесты изменяются или «эволюционируют», но имеют детскую основу. К примеру, видоизмененным жестом «закрыть рот» является почесывание носа, так как ладошка прикрывает рот, или стремится его закрыть. Что касается почесывания носа, то само желание его почесать возникает в случае вранья непроизвольно у большинства людей (как ни странно, в большинстве случаев это производится средним пальцем правой руки). Что касается ушей и глаз, то история примерно такая же. Человек может чесать мочку уха или теребить её когда врёт, аналогично и с глазами. То есть, на уровне рефлексов мы не осознанно тянем руку чтобы закрыть либо глаза, либо уши, либо рот, но немного изменяем само действие уже по мере приближения к нашим частям тела. Человек также пытается скрыть взгляд, попросту отворачиваясь от вас. Возможна и такая ситуация, когда вы разго-

вариваете с человеком по поводу невыполнения им какого-либо обязательства. Вспоминая что-либо, человек поднимает свои глаза вверх влево, если вы находитесь напротив собеседника, то для вас, соответственно, вверх вправо. Когда люди фантазируют, мечтают и т.д., они поднимают свой взгляд вверх вправо, что является проявлением лжи, а при вопросе «Почему ты не выполнил …?» человек начинает придумывать ответ.

Теперь о жестах замкнутости и нежелания общаться. Они также имеют под собой некоторую основу, которая по ситуации может меняться в ту или иную позу. Основа – желание закрыться, поставить некоторую преграду перед собой. Самый известный жест – скрещивание рук на груди и скрещивание ног (Исключением является скрещивание ног «американской четверкой», так как это является проявлением уверенности). Одним из жестов замкнутости является и сидение на стуле таким образом, что спинка стула закрывает живот и грудь человека. Видоизмененным жестом «я закрыт» является такое положение рук, что они обе обхватывают какой-то предмет и держат его перед корпусом человека, например, женщина держит букет, обхватив обеими руками перпендикулярно полу, или школьник держит обеими руками портфель почти на уровне пола, в таком случае, закрывает портфелем ноги, а руками корпус. Телодвижение, при котором человек старается отвести от вас взгляд, также может быть жестом замкнутости или показателем того, что вы ему не интересны и думает он о другом, его внимание сосредоточенно на чем-то ином.

Жесты уверенности и превосходства, как и все остальные, имеют некоторую основу, которая изменяется в зависимости от ситуации, одежды, обстановки, возраста, культуры и т. д. Основа – желание казаться больше в глазах остальных людей. Начну перечислять основные виды. Прямая спина, поднятая вверх голова, руки по бокам образуют треугольники, руки в карманах засунуты таким образом, что большие пальцы не заходят в карман и обнимают штаны/куртку всем напоказ, поза четверки образованная ногами, когда человек сидит, широко расставленные ноги в позе стоя, слегка напряженная верхняя губа, оценивающий других людей взгляд, руки закинутые за голову и как бы придерживающие её, также образующие треугольники, уверенно лежащие на подлокотниках стула руки, а также своеобразный жест: кончики пальцев одной руки соприкасаются с кончиками пальцев другой руки, образуя как бы объемный треугольник (правда, следует сделать оговорку что такой жест, часто показывает: «я вас внимательно слушаю, хотя я и так все знаю»).

Жесты заинтересованности и скуки. Основа заинтересованности – тяга к собеседнику (то есть желание находиться ближе с точки зрения расстояния). Основа скуки – нетерпение, желание уйти или лечь/ лечь и уснуть. А теперь основные телодвижения интереса: прямая спина с небольшим наклоном в сторону говорящего, расширенные зрачки, слегка придерживающая голову или щеку рука (слегка!!!) и неотрывный взгляд прямо на собеседника. Жесты скуки – голова опирается на руку, создавая впечатление, что вот вот готова упасть, стучащие по полу ноги, ступни направленны в сторону выхода, кисти рук бьют по столу или ногам.

Жесты открытости и желании общаться/ взаимодействовать. Основные: открытые ладошки напоказ, частые и легкие покачивания головой во время разговора собеседника, расстегнутые пуговицы пиджака или рубашки, расслабленный узел галстука.

Хочу еще отдельно добавить некоторые жесты, которые я не могу подписать ни под какой из разделов.

При искренней улыбке сужаются глаза, что не происходит при фальшивой. При последней же левая сторона губ поднимается выше правой (для вас, глядя на собеседника, должна подниматься выше правая сторона)

Человек теребит оправу очков – значит он в процессе принятия решения.

Скрещенные за спиной руки и слегка опущенная вниз голова – признак того, что человек находится в размышлениях (скорее всего глубоких, касающихся чего-то особенно важного для него)

Расширенные зрачки – знак симпатии человека к чему-либо или крайне большого восхищения/ удивления. Мази, гели для душа и прочие средства гигиены и красоты продаются на 40% лучше, если на обложке изображен человек с расширенными зрачками. Узкие зрачки говорят об обратном – нежелании контактировать или антипатии.

Направление глаз. Вверх влево – вспоминает, вверх вправо – фантазирует с целью наврать, вправо и вправо вниз мечтает или представляет описываемую ситуацию, влево вниз вспоминает что-то, что когда-то вызывало или вызвало у него симпатию или глубокие чувства (первый поцелуй и т.д.), просто вниз – глубокие размышления.

Если мужчина при разговоре с красивой девушкой теребит кольцо или цепочку, то у него сильное сексуальное желание. (По Фрейду)

Постукивание ручкой по столу или вообще нахождение её в руках говорит также как и с очками, о процессе принятия какого-либо решения.

Выпрямленная спина, но под небольшим наклоном к собеседнику или вперед (как и в жесте заинтересованности) часто может свидетельствовать о желании действовать, например, вам сделали выгодное предложение и вы вот-вот готовы согласиться, или банальный пример, когда маршрутка подъезжает к нужной вам остановке и вы собираетесь выйти. Понаблюдайте, это действительно так.

Корпус слегка наклонен от собеседника, голова наклонена еще дальше – человек в сильном удивлении.

Резкий удар по лбу показывает искреннюю забывчивость человека, в то время как по затылку – фальшивый.

Поначалу разоблачать человека по его жестам покажется не так уж и просто, но стоит настроиться уделять внимание телодвижениям и вы убедитесь, что все гораздо проще, чем казалось.

Глава III. Методы борьбы со стрессом и техники отвлечения

Вообще, существуют три вида деятельности:

1) Умственная

2) Эмоциональная

3) Физическая

Если та или иная деятельности сильно преобладает в человеке, то рано или поздно он прекращает её. Это суждение справедливо, когда у homo sapiens имеется выбор. Представим, что у вас этого выбора нет и вы вынуждены постоянно заниматься спортом, так как являетесь профессиональным спортсменом (преобладает физическая), зарабатывающим на этом деньги, или же вы психолог, который постоянно выслушивает людские проблемы, старается вникнуть и помочь другим (преобладает в первую очередь эмоциональная, потом умственная), а может быть вы работаете в ВУЗе профессором и умственная деятельность так и окружает вас повсюду. Вам так и хочется сходить на пробежку, пообщаться с друзьями, сходить в кинотеатр, выпустить пар, но у вас такой возможности нет, что из этого следует? Вас начинает раздражать все вокруг, вы быстрее устаете и ваша работоспособность снижается, понижается и ваша умственная активность, повышается давление и т. д. Один из скрытых источников стресса, то есть тот, причину которого мы не осознаем, является преобладание той или иной деятельности в вашей жизни. Просто понаблюдайте, проанализируйте. Если же какая то из деятельностей преобладает, то вам просто стоит сменить её род, разумеется, не навсегда. Выходные созданы для смены деятельности, которая преобладает в будние дни на работе. Смена характера деятельности не дает угасать идеям, и вы сможете без раздражения доводить свои поставленные планы до конца.

Существуют, разумеется, и другие причины вызывающие стресс, следовательно, и методы избавления от этого дурного явления будут отличаться. Предположим, что вы поругались с лучшим другом/ подругой/ мамой. Вы не достигли поставленной задачи или кто-то проявил себя лучше вас и задел ваше самолюбие. В данной ситуации лучше всего подойдут «чувственные методы» отвлечения и борьбы со стрессом. Поесть сладкого (выделяет гормоны радости и действует как наркотик, в той или иной степени). Поедание сладкого в принципе хорошо работает в любой ситуации, когда ваше состояние подавленно, однако, здесь есть одно но, ведь его действие примерно 40 минут – полтора часа, а если вы и так

«сидите» на сладком словно наркоман, то по прошествии этого времени выделится гормон стресса, выбросится адреналин в кровь и вы впадете в еще более худшее состояние. Лучшим решением, в данном случае, является поесть сладкого перед сном и как можно быстрее уснуть. Также, одним из способов борьбы с этой проблемой может быть душ, желательно контрастный. (Для людей, которые верят в наличие энергии или биополя вокруг человека: Каждое живое существо обладает биополем или, как его называл видный деятель психоанализа и психологии 20 века в целом Вильгельм Райх, «Оргон». Энергетика каждого человека в той или иной степени отличается, это зависит от вашего психо-эмоционального и не только состояния, и выражается в длине и частоте испускаемых из головы и солнечного сплетения «вибраций». Соответственно, чем хуже ваше психическое состояние, тем более низкие частоты вы выделяете. Энергетика такова, что работает по аналогии нулевого принципа термодинамики. Находясь рядом с человеком с низкими частотами вы, соприкасаясь аурами, обмениваетесь качественно (вашими вибрациями) и количественно (широтой вашей ауры), достигая равновесия. Хотите вы того или нет, но если вы попадете в конфликтную ситуацию (например, рядом с вами ругаются два безразличных вам человека или на вас ворчит бабка в общественном транспорте) люди начинают частично пробивать вашу энергетику и обмен энергиями происходит более интенсивно, а уж если человек негативно настроен, то и энергетика у него в момент «наезда» хромает, а вы пострадаете, обменявшись не менее чем на половину вашими вибрациями и объемами энергии. Хотите вы того или нет, ваше «душевное равновесие» нарушится, даже если просто находились рядом с двумя конфликтующими людьми. Соприкосновение и обмен аурами начинаются примерно на расстоянии двух вытянутых рук. Вода хорошо смывает весь негатив и выравнивает ваши частоты, а через небольшой промежуток времени и увеличивает объем вашей ауры. С этим лучше всего справляется контрастный душ. Со стрессом хорошо борются другие вредные привычки, правда, также, временно. Доказано, что зависящие от никотиновой продукции люди гораздо реже страдают стрессом и психическими расстройствами. Однако, мы все знаем о их вреде и их употребление крайне не рекомендовано. Подойдет также и поход с друзьями в баню или сауну, физическая активность на износ (пробежать большущий кросс, сходить в тренажерный зал и т.д.).

Существует такая причина стресса, как отсутствие целей. Человек не знает, что делать дальше, как дальше жить и впадает в глубокую депрессию. Совет прост до невозможности – как можно чаще задаваться целями, и целями большими и объемными, дабы предупредить возможность развития стресса в будущем. Что же касается уже впавших в депрессию людей, то можно применить чувственные методы, а пока их действие на вас активно (примерно час) ставить себе цели и задачи на будущее, в крайнем же случае сходить к психологу, а ведь россияне, в отличии от наших «западных коллег», гораздо реже это делают. Стоит признать, что смысл в этом действительно есть.

Рассмотрим советы самого лучшего (на мой взгляд) психолога Дейла Карнеги по данному вопросу, ведь его советы носят универсальных характер.

Задайте себе вопрос: Самое худшее, что может произойти в результате сложившейся ситуации?

Смиритесь с этим!

Сосредоточьтесь и подумайте как вы можете минимизировать негативные последствия сложившейся ситуации.

Итак, чтобы преодолеть стрессы, возникающие в связи с выполнением своих обычных рабочих обязанностей (к студентам это, кстати, тоже относится), необходимо выполнить 4 простых шага:

Соберите факты

Примите решение

Приступайте к действиям!
Осознайте произошедшее

Если же вы беспокоитесь по поводу того, что еще не произошло, но может произойти, то спрашивайте у себя: «Каков шанс того, что это вообще может произойти?». Например, если вы боитесь летать на самолёте, задайте себе вопрос «Каков шанс того, что самолёт разобьется?» А знаете сколько? Шанс равен один к 11 миллионам, то есть примерно 0.000009%.

Существует такая будистская мудрость, которая основана на снятии напряжения и стресса. Спросите себя, можете ли вы что-нибудь исправить? Если да, берите и исправляйте, меняйте, делайте лучше, а если нет, то какой смысл беспокоиться за то, что не в вашей власти? Какой смысл тратить нервные клетки (которые хоть и восстанавливаются, по 50 в день, когда умирает 50 000) на то, что вам не под силу поменять?

Глава IV. Мотивация и способы добиваться своего

Если коротко (хотя куда еще короче чем в этой книге), то эта глава будет проекцией коучей и тренингов на бумагу. За основу как самого выдающегося, на мой взгляд, коучера и писателя в данной области, возьмем Брайана Трейси, а если точнее, то его книги и советы.

Давайте максимально коротко и в то же время содержательно проконспектируем книгу Трейси «Достижение максимума». Первое, что читатель может встретить на страницах данной книги, это «семь составляющих успеха», а именно:

1) Мир в душе.
2) Здоровье и энергия.
3) Любовные отношения.
4) Финансовая свобода.
5) Высокие цели и идеалы.
6) Самопознание и самосознание.
7) Самореализация.

Это некий базис и для большинства читателей. Эти советы ничего практического не несут, однако, давайте же немного раскроем и обоснуем эти понятия хотя бы на пальцах, хотя бы на бытовом уровне. Начнем по порядку. Помните фразу «Подобное притягивает подобное» или «Яблочко от яблони не далеко падает» или «Каков отец, таков и сын» и т.д.? Существует некоторая психофизиологическая особенность человека (научно доказанная и обоснованная): когда вам хорошо, вы начинаете улыбаться, вы буквально излучаете живую энергию, а в случае, если же вы находитесь в подавленном состоянии, но начинаете вопреки своему желанию поплакать и взгрустнуть улыбаться, то вам становится лучше и настроение начинает подниматься. То есть хорошее настроение вызывает улыбку и улыбка даже в подавленном состоянии начинает вызывать хорошее настроение; двустороннее, в ту и другую сторону действующее тождество. То же, с точки зрения психологии, происходит и с нашим внутренним состоянием, которое отражает реальность вокруг нас и в обратную сторону. Если быть точнее, не реальность, а наше восприятие реальности, ведь счастье – это не наличие той или иной вещи в нашем владении, но показатель того, какие эмоции

вызывает эта вещь у нас. Кому то для счастья необходимо иметь Porsche, а кому то «любимую и шалаш на двоих». Кстати, как интересный факт, по результатам социологических опросов, наиболее счастливое население живет в наиболее бедных странах, но мы немного ушли от темы. Суть, которую мне бы хотелось донести до читателя такова, что когда у нас всё хорошо, то и наше душевное состояние находится на высоком уровне, но не надо забывать, что если мы перестроимся психологически сначала на «мир в душе», то и окружающая действительность тоже начнёт приходить в порядок. Нужен вам этот совет Трейси или нет, я думаю ответ очевиден, но если вы задаётесь вопросом какое отношение это имеет к «способам добиваться своего», то просто спросите себя чего вы достигли в жизни (а также сколько) будучи в хорошем, или хотя бы адекватном психическом состоянии, и сколько всего (а также чего) вы достигли будучи в состоянии нервоза или стресса. Пойдём дальше, «Здоровье и энергия», ну тут вообще без комментариев. Кстати, здоровье и энергия тождественны в обратную сторону с миром в душе. Пробежит ли олимпийский чемпион первым кросс с переломом ноги или растяжением сустава, сможет ли ученый достойно провести конференцию с температурой 39,5 градусов плюс с сильной головной болью? Чем отличаетесь от данных примеров вы, так это разве что другим родом деятельности. Мало кто поспорит, что здоровое состояние в совокупности с хорошим настроем один из основных фундаментов успешной деятельности. Настрой, наверное, важен даже больше. Я слушал много разных тренингов и коучей, но крайне мало кто-то говорит о еде как о залоге успеха, а ведь уместно будет сказать, что твоё здоровье на 60—70% (если конечно ты не работаешь на особо опасных предприятиях) зависит от еды. Далее, «Любовные отношения». Брайан Трейси говорит на этот счёт: «Большая часть вашего житейского счастья и несчастья вытекает из взаимоотношений с другими. Именно ваши взаимоотношения с другими делают вас человеком». Приведу еще одну цитату Охлобыстина: «В принципе, мужчина бесится в двух случаях, когда с ним не та, и когда та не с ним». Качество наших отношений с окружающими нас людьми делают большую часть «мира в душе», а объект нашего обожания и любви просто даже своим присутствием и существованием часто даёт нам огромное количество энергии, стимула жить, развиваться и тд. «Финансовая свобода», тут и сказать то нечего, можно лишь спросить читателя: «Кому доставляют счастье долги?». «Деньги не приносят счастья, но они решают 95% проблем, из за которых человек несчастен». «Высокие цели и идеалы». Крестовые походы, Войны, Революции, объединение раздробленных российских и германских княжеств, восстановление разрушенного хозяйства СССР в послевоенные годы (в столь кротчайшие сроки) могли бы быть без каких то конечных и высоких целей? Стоит сделать оговорку, без высоких целей в умах народных масс, ибо в умах тех, кто это организовывал и управлял очень часто прослеживаются отнюдь не благородные мотивы и цели с какими-то идеалами. Чтобы чего достичь, необходимо совершенно четко понять зачем тебе это нужно и, если хотите, слегка обожествить, одухотворить, покрыть высокодуховной моральной оболочкой. Например, я хочу попасть в администрацию города, или Зак. Собрание, или стать мэром города или чего еще. Я хочу этого потому, что там хорошие заработные платы, корочки и т. д. Это есть плохая мотивация, а вот я хочу работать в Зак. Собрании… области потому, что я считаю, что население моей области живет довольно плохо, но ведь я как патриот хочу создать почву для хорошей жизни населения, хочу улучшить положение мелких предпринимателей моего региона и т. д. Это есть хорошая мотивация вкупе с высшими ценностями. Ну или на худой конец, я хочу в Зак. Собрание, так как заработная плата позволит оплатить образование моих детей в престижных вузах страны, в принципе тоже сгодится. «Самореализация» может быть в максимальной степени достигнута только в случае добротного «самопознания и самосознания». Учеными доказано, что когда человек занимает себя по настоящему интересным ему делом, то его мозг просто не устаёт. В следствии самопознания мы можем выделить определенный ряд вещей и дел, выполнять которые нам достав-

ляет одно удовольствие. Один из критериев достижения счастья – это занятие деятельностью, которая приносит нам удовольствие. Один профессор американского университета задал вопрос студентам на лекции: «Чем бы вы занимались, если бы вам не нужно было бы зарабатывать деньги?» Кто-то ответил: занялся бы конным спортом, кто-то бы начал профессионально играть в настольный теннис. Профессор сказал: «Кидайте учебу и занимайтесь именно этим, ведь если вы хотите преуспеть в какой-либо сфере/отрасли/ деле, то оно вам должно доставлять удовольствие и именно в любимом деле вам будет проще заработать больше денег, чем где-либо еще». Если немного отойти от темы и подойти к философии, то в конечном итоге общая цель жизни любого человека – это быть счастливым. Обычно, а особенно в развитых странах, счастье достигается не в шалаше с любимой, но через самореализацию: духовную, творческую, эмоциональную, политическую и т. д. В конце концов, «мир в душе» не может быть полностью достигнут, если вы уходите на работу в хорошем настроении, а возвращаетесь в подавленном, или если объект вашей работы и затраченного времени не приносит вам радости. Вроде немного разжевали.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

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