

РЕАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ
Development Center SchoolLife
А.Н. БИЛЕЦКИЙ

Книга – Тренинг
САМОРАЗВИТИЕ ПЯТОГО ПОКОЛЕНИЯ

Винница
«ТВОРЫ»
2022

УДК 159.91:141.331

Б 61

*Настоящая публикация подготовлена к изданию
Билецким А.Н. в 2022 году за личные средства.*

Билецкий А.Н.

Б 61 Саморазвитие Пятого Поколения// Книга – Тренинг. ТВОРЫ :
Винница, 2022. 244 с. (Реальная психология).

ISBN 978-617-552-083-3

Нет ни одного человека, который не хотел бы быть высокоэффективным, успешным, а главное счастливым. Все мы стремимся быть полезными, иметь хорошую семью, машину, дом, статус и т.д. Мы ищем любую возможность это получить: мы трудимся, обучаемся, ставим цели и достигаем их или не достигаем. Потом ставим новые, а счастья нет. Иногда мы ощущаем успех, но когда ты не счастлив, он быстро проходит.

Как же быть тогда?

Ответ прост и содержится в самом слове «Счастье» – нужно быть «С Частью Я». Только тогда мы сможем найти свое предназначение и обрести свой смысл в жизни!

Саморазвитие Пятого Поколения поможет Вам найти свое Я, настроить с ним связь и не потерять ее в процессе жизнедеятельности!

УДК 159.91:141.331

Охраняется законодательством Украины об авторском праве. Воспроизведение всей книги или ее части запрещается без письменного разрешения издателя. Любые попытки нарушения закона будут преследоваться в судебном порядке.

© Билецкий А.Н., 2022

ISBN 978-617-552-083-3

© Билецкий А.Н., подготовка и оформление, 2022

ВСТУПЛЕНИЕ

- 1. Введение в тренинг.*
- 2. Саморазвитие Пятого Поколения.*
- 3. Три пути Саморазвития Пятого Поколения.*

1. Введение в тренинг

Добрый день! Я очень рад, нашей с Вами встрече на страницах этой замечательной книги - тренинге!

Не секрет, что каждый из нас хочет изменить свою жизнь к лучшему. Кто-то хочет стать богатым, а кто-то просто успешным и счастливым человеком.

Но что для этого надо?

Напишите ниже, 10 вариантов ответов, от чего, как Вы думаете, зависит Ваше счастье, успех, благополучие?

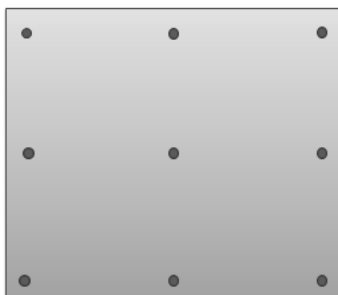
1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Что, как Вам кажется, самое главное из выше перечисленного?
Подчеркните и запомните!

А теперь давайте вместе разберемся, от чего же все-таки зависит наше счастье и успех. Но для этого нам сначала необходимо выйти за рамки привычного мышления. Ведь именно стереотипы мышления, наши привычки и узость мировоззрения ограничивают наши возможности и способность к самоусовершенствованию.

Обратите внимание на следующее задание.

Соедините четырьмя линиями, все точки квадрата, не отрывая руки



Попытайтесь его решить, не заглядывая в ответ (Приложение 1.)

Как и в решении этого задания, так и в вопросе саморазвития каждого из нас, лежит одно из главных условий – смена образа мышления.

Карлос Кастанеда говорил, что наше нормальное ожидание от физической реальности создано с согласия социума. Мы обучены, так видеть и понимать мир. Уловка социализации в том, чтобы убедить нас, что описание мира, с которым мы согласны, и есть пределы мира реального. То, что мы называем реальностью, только один способ видеть мир.

Что бы стать счастливым и успешным, необходимо научиться останавливать привычный поток мыслей, и включать «стоп момент»,

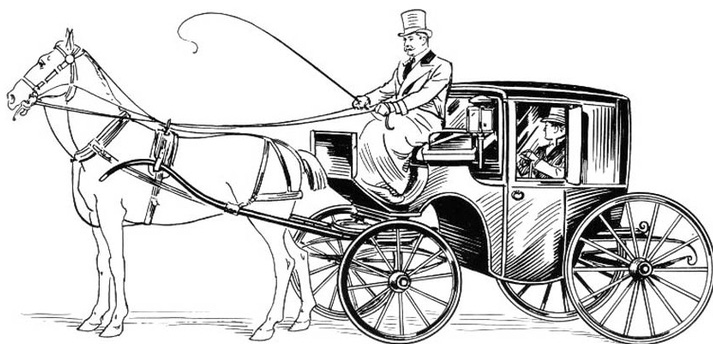
прислушиваясь к внутреннему Я. Именно эта часть нашего Я, благодаря связи с которой мы по-настоящему становимся счастливыми (с частью Я), поможет трансформировать эту новую и временами необычную информацию, изложенную на страницах этой книги, в настоящие знания, сформировав объективную картину мира и точно определив место каждого из нас в нем.

Но как найти свое настоящее Я, как настроить с ним связь и не потерять ее в процессе нашей жизнедеятельности? Давайте сейчас вместе рассмотрим такой образ – экипаж, который состоит из кучера, кареты, лошади и пассажира.

Представьте, что этот экипаж символизирует человека в целом, как образ. Определите, какой из элементов этого экипажа соответствует настоящему Я человека: Я – это карета, Я – это лошадь, Я – это кучер или Я человека – это пассажир?

Не спешите...

Подумайте...



Готовы? Итак,

- физическое тело человека соответствует просто самой карете;

- все функции и проявления чувств и эмоций человека соответствуют лошади, впряженной в карету и везущей ее;

- кучер, сидящий на карете и управляющий лошастью, соответствует в человеке тому, что обычно называют «сознанием», «психикой» или «мышлением» – личностью;

- и, наконец, пассажир, сидящий в коляске и дающий указания кучеру, и есть то, что называется настоящим Я человека.

Следует отметить, что различие между человеком, который взял ответственность за свою жизнь на себя и строит ее с позиции своего настоящего Я, и человеком, который живет полуавтоматически и зависит от окружения, обозначено в этой аналогии пассажиром, сидящим в карете.

В первом случае, пассажир является владельцем кареты и распоряжается ею; во втором случае он просто случайный пассажир наемного экипажа.

Как ни печально, но современный человек очень часто представляет собой «наемный экипаж», который состоит из разбитой кареты и загнанной лошади, которую погоняет неотесанный кучер. Такой человек считает, что поддерживать в рабочем состоянии, а тем более усовершенствовать все составляющие экипажа не обязательно, ведь он может кое-как все-таки добраться к своей цели.

Но дело в том, что пассажир, определяя цель своей поездки, исходит из того набора знаний, который он имеет на данный момент. Путешествуя и преодолевая препятствия на своем пути, он изучает окружающую действительность, он размышляет и на практике становится более опытным в определении своих маршрутов и конечных целей. Поэтому путешествие никогда не заканчивается.

Расширяя сознание и свой разум, пассажир стремится расширить географию своих поездок, а для этого ему необходимо поддерживать правильное и постоянное взаимоотношение с кучером, обучая его более квалифицированными методами и способами управления каретой и лошадью.

А теперь, давайте вернемся к Вашему списку, и вспомним, что Вы определили, как главное, от чего зависит Ваше счастье, успех и благополучие.

Что сейчас Вы считаете главным?

Конечно, наш успех, счастье и благополучие зависит только от нас самих! Поэтому, главное правило саморазвития пятого поколения:

«Возьми ответственность за свою жизнь на себя!

Стань хозяином своей жизни!»

Меня зовут Билецкий Алексей, я кандидат психологических наук, психотерапевт, практический психолог, коуч, бизнес-тренер и управляющий центром развития личности Development Center SchooLife. Родился я в 1980 году, у меня есть любимая жена и двое прекрасных детей: младший сын и старшая дочь. Но так было не всегда, моя история началась очень рано... Родился я в небогатой семье и мое детство проходило в не простые времена для нашей страны. Для того что бы добиться успеха в своей жизни, я понял, что нужно рассчитывать только на себя. В 14 лет я пошел учиться в суворовское училище, только после которого я без проблем смог поступить в высшее военное учебное заведение. Моя цель была получить высшее образование, но жизнь военным была для меня сравнима с жизнью в каменном лесу, где все расписано по минутам и нет свободы. Люди в форме очень часто ведут себя как роботы,

запрограммированные «военным уставом», что нивелирует их ответственность и свободомыслие. Мне было тесно, и я не смирился, я знал, что я хозяин своей жизни. В тот момент меня начала очень интересовать психология, и это увлечение стало для меня светом в лабиринте моей жизни. Я взял ответственность за свою жизнь на себя и само провидение стало мне на помощь – я уволился с военной службы и поступил учиться на психолога, начал практиковать, написал и защитил диссертацию. Я счастливый человек, потому что живу с частью моего внутреннего Я, я занимаюсь любимым делом – помогаю людям лучше понимать себя и саморазвиваться!

2. Саморазвитие Пятого Поколения

Саморазвитие отдельного человека, как и развитие общества в целом всегда было и остается очень тесно связано с одним из главных измерений нашей действительности, как Время. Но если раньше время воспринималось линейным, как непрерывная полоса из прошлого — настоящего — будущего, то сейчас можно с уверенностью утверждать, что прошлого и будущего нет – есть только настоящее.

Человек, как хозяин своей жизни предопределяет свое будущее, а прошлое зависит только от того, как Мы интерпретируем его в настоящем!

Такая философия времени необходима нам для эффективного саморазвития!

Известно, что первые три поколения саморазвития, сосредоточены на попытке человека управлять линейным временем:

1. Записки и памятки, попытка как-то упорядочить и систематизировать все, что требует от нас затрат времени и сил.

2. Появление календарей и деловых дневников. Попытку смотреть вперед, планировать события и свою деятельность на будущее.

3. Ранжирование задач по важности и срочности. Здесь же появляется деление целей деятельности, на коротко-, средне- и долгосрочные. Зарождается концепция ежедневного планирования

С возникновением четвертого поколения, становится понятным, что «управление временем» на самом деле термин неверный, поскольку **задача заключается не в том, чтобы управлять временем, а в том, чтобы управлять самими собой.**

Отсюда выход из зоны комфорта как инструмент для саморазвития – который определяет рост личности, а значит и повышает ее продуктивность в процессе жизнедеятельности.

Но наше время характеризуется зачатками появления нового – 5-ого поколения саморазвития. Это обретение внутреннего «голоса».

И если 4-ое поколение людей в процессе саморазвития ищут оптимальные пути управления собой, своей личностью. **То саморазвитие 5-ого поколения характеризуется сосредоточением на внутреннем потенциале, заложенном в нашем Истинном Я, его актуализации и раскрытии. Саморазвитие 5-ого поколения - это экзистенциальный поиск Высшего Начала и взаимодействие с ним через Истинное Я!**

Как мы знаем, саморазвитие каждого человека проходит в трех направлениях, в трех сферах:

Мышление, Эмоции, Тело.

Позже мы подробнее остановимся на развитии каждой из этих сфер, но сейчас главное понять, что, развивая Тело (Т.), Эмоции (Э.) и мышление (М.), мы получаем от нашего Истинного Я поток (П.) энергии и знаний для успешной и эффективной жизни.

То есть, для эффективного саморазвития необходимо постоянно держать Т.Э.М.П.!



И если рассмотреть эту модель саморазвития, сравнив ее с широко известной матрешкой, то:

- самая крупная матрешка будет соответствовать телу человека,
- вторая по величине – эмоциям и чувствам,
- третья – мышлению,
- четвертая – нашему Истинному Я,
- а самая маленькая матрешка – это то Высшее начало, которое и подпитывает нас своей энергией, и дает нам подсказки через наше Истинное Я на пути нашего саморазвития и самосовершенствования!

Автор бестселлера «7 навыков высокоэффективных людей» С.Кови в схожих понятиях выделяет свой главный восьмой навык. Восьмой навык высокоэффективных людей по С.Кови позволяет увидеть и использовать силу третьего измерения семи навыков, которое является ответом на самый главный вызов новой эпохи. Восьмой навык открывает доступ к чрезвычайно перспективной области сегодняшней реальности. По сути, это реальность,

неподвластная времени. Это голос человеческого духа – полный надежды и интеллекта, жизнерадостный по своей природе и безграничный по своим возможностям служить общему благу.

Поэтому осознав свой потенциал – Истинное Я, мы должны установить постоянную связь с ним, не теряя и не прерывая ее в угоду внешним факторам и нашим ложным убеждениям. Тогда, мы сможем слышать этот голос всегда, и только он, не даст Нам сделать ошибки или оступиться на нашем пути. Этот голос, эта весть, иногда зовется совестью (совместной с Истинным Я вестью)!

3. Три пути саморазвития пятого поколения

Если вы намерено собираетесь стать менее значительной личностью, чем позволяют ваши способности, я предупреждаю, что вы будете глубоко несчастной личностью.

Маслоу А.

Помните! В прошлой главе мы говорили, что саморазвитие четвертого поколения связано с выходом из зоны комфорта?

Так вот, принято считать, что **человек в процессе взаимодействия с другими людьми и окружающей действительностью формирует определенную зону комфорта, в которой ему привычно.** Все остальное он воспринимает как враждебное по отношению к себе, в нашем случае – это зона влияния.

САМОРАЗВИТИЕ 4 ПОКОЛЕНИЯ



В этой модели заложен весь принцип четвертого поколения – развиваясь, человек расширяет свою зону комфорта, тем самым превращая зону влияния на зону развития.

Но мы с Вами пойдем намного дальше!

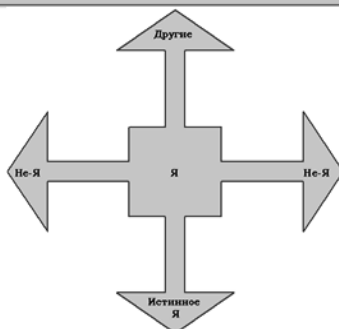
Мы знаем, что для достижения успеха необходимо взятие ответственности за свою жизнь на себя и осознание наличия у каждого из нас безграничного потенциала – Истинного Я. Где заложены наши ценности, способности и даже наше предназначение!

Иначе мы полуавтоматически живем в зоне комфорта на линии «Я» и «Другие», причем перекладывая ответственность и инициативу на внешнюю зону влияния.

Но **как только мы становимся Хозяином своей жизни - Мы одерживаем личностную Победу** и наше саморазвитие приобретает три направления (три пути) саморазвития, которые нам необходимо сплести в один сверхпрочный канат:

- **Победа!**
- **Продвижение!**
- **Партнерство!**

Беру Ответственность на себя!		
ПОБЕДА	(хозяин жизни)	Я и Я
ПРОДВИЖЕНИЕ	(держи Т.Э.М.П.!)	Я и Не-Я
ПАРТНЕРСТВО	(взаимоотношения)	Я и Другие



Одержав Победу, нам нужно ее удержать, а еще важнее – продвигаться дальше на пути самосовершенствования. Для этого необходимо понимать, что мы смотрим на мир через наши Я-Образы или модели поведения, сформированные нами в процессе взросления, при взаимодействии с близкими, родственниками, учителями, сверстниками и т.д. Наше Истинное Я проявляется через такие Я-Образы. И вообще, мы можем проявить себя только через модели поведения, которыми владеем. В основе Я-Образов лежат наши убеждения, одни из которых соответствуют нашим ценностям («Я»), а другие - нет («Не-Я»).

Наша задача - это анализ убеждений, которые не соответствуют нашему внутреннему потенциалу, и трансформация их в убеждения, которые соответствуют нашему Истинному Я. **Очищая свою личность от Не-Я, мы учимся проявлять и реализовывать себя на основе своих ценностей, тем самым, «Продвигаться» по пути своего саморазвития к своим целям с наименьшими преградами,**

искажениями и неудачами (*Второй путь саморазвития пятого поколения*).

Для продвижения по пути саморазвития, каждому человеку нужен ресурс как внутренний (энергия – позитивный настрой, уверенность, ваши особые умения, знания и таланты), так и внешний (деньги, друзья, время).

В любом случае внешние ресурсы зависят от уровня Вашего развития на данный момент (мы управляем не временем, а собой; уровень материального достатка зависит от способности зарабатывать деньги; количество знакомых и нужных людей зависит от твоей способности строить и поддерживать отношения).

Но где взять энергию для саморазвития?

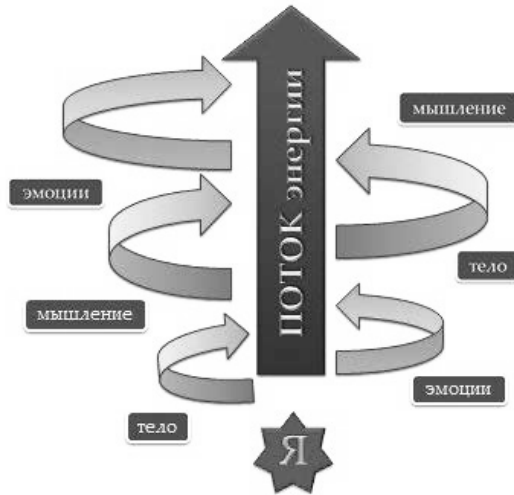
Для этого нам необходимо развивать свои три сферы: физическое тело, эмоции и мышление!

Я называю это жить в Т.Э.М.П. – е!

Развивая Тело (Т.), Эмоции (Э.) и Мышление (М.) мы получаем от нашего Истинного Я Поток (П.) энергии и знаний для успешной, эффективной и счастливой жизни.

Причем этот процесс бесконечный и повторяющийся.

Полученный поток так необходимой для нас энергии для саморазвития, позволяет нам по-новому взглянуть на наше тело, наши мышление и эмоции, найти новые пути и возможности для их развития. Усовершенствуя их, мы получаем более интенсивный поток сознания, что снова ведет нас к саморазвитию. И так бесконечно, но с каждым витком поток внутренней энергии позволяет нам все более адекватно определить свои ценности и раскрыть свое предназначение.



Если мы избегаем ответственности, то мы перекаладываем ее на других. Мы перестаем быть самими собой и полностью усваиваем тот тип личности и те модели поведения, которые нам навязывает общество и наше окружение («Не-Я»). Мы становимся такими, какими другие ожидают нас увидеть. В психологии это явление называется – конформностью.

Конформность - это изменение в поведении или мнении человека под влиянием реального или воображаемого давления со стороны другого человека или группы людей.

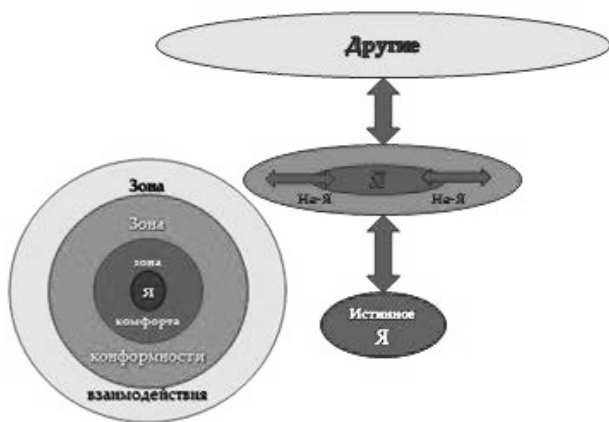
Э.Фромм считал конформизм широко распространённой в современном обществе защитной формой поведения, которая позволяет человеку не испытывать чувства одиночества и тревожности, однако за это ему приходится расплачиваться потерей своего Я.

Но стоит человеку взять ответственность на себя, и начать действовать проактивно, взаимодействуя и опираясь на свое

Истинное Я, принципы его взаимодействия с другими людьми начинают меняться на **Партнерские** (*Третий путь саморазвития пятого поколения*).

Таким образом, человек становится хозяином своей жизни, и начинает выделять в своей зоне комфорта зону конформности (голубого цвета на рисунке ниже), то есть те Я-Образы или модели поведения, которые не соответствуют его Истинному Я.

САМОРАЗВИТИЕ 5 ПОКОЛЕНИЯ



Саморазвитие пятого поколения отличается тем, что «Победа», «Продвижение» и «Партнерство» очень тесно связаны между собой и не имеют своей очередности, градации или степени важности. Как только Вы осознаете, что все, что происходит с Вами в Вашей жизни, зависит только от Вас, Вы сразу же становитесь хозяином своей жизни!

Эта «Победа», позволяет Вам найти настоящего себя, и уже с этой позиции перестроить свою личность, очистив ее от тех сторон, которые сформировались на основе ложных убеждений навязанных Вам извне («Не-Я»). Выделив, таким образом, зону конформности, Вы начинаете проявлять себя только через те Я-Образы, которые соответствуют Вашему Истинному Я, что влечет за собой построение новых и наиболее оптимальных путей взаимодействия с окружающей действительностью вообще и с другими людьми в частности.

Меняетесь Вы, изменяется Ваше поведение, Вы строите новые пути взаимодействия, меняется Ваше окружение и отношение к Вам – Вы изменяете свою жизнь!

Вспоминая сказку «Алиса в стране чудес», написанную английским математиком, поэтом и писателем Чарльзом Лютвиджем Доджсоном под псевдонимом Льюис Кэрролл и изданную в 1865 году, позволю себе у Вас спросить: «Вы готовы проследовать за белым кроликом?».

ТРИ ПУТИ САМОРАЗВИТИЯ ПЯТОГО ПОКОЛЕНИЯ

I. ПОБЕДА

1. Осознание неисчерпаемого потенциала
2. Взять ответственность на себя
3. Определи свои цели в соответствии со своими ценностями.
(Создай Образ себя в будущем. Построй к нему К.О.Р.И.Д.О.Р.)
4. Составь свой План действий.
(Годовой, на месяц, на каждый день)
5. Сделай первый шаг! Тайм-менеджмент пятого поколения.
(Делай сначала то, что необходимо делать)

1. Осознание неисчерпаемого потенциала

Самое главное для саморазвития - это осознание своего неисчерпаемого и уникального потенциала, дающего нам уверенность в своих силах и возможность стать такими, как мы захотим, наполняя радостью и счастьем нашу жизнь только самим этим процессом. Огромное желание саморазвиваться – главное, что Вам нужно для этого. Желание – это как минимум 62% Вашего успеха, остальные 38% зависят только от усилий, приложенных Вами к достижению поставленной цели.

Почему я предлагаю именно такое распределение сил?

Ведь сегодня в основу эффективности любой деятельности, в том числе и саморазвития, предлагается широко известный «принцип 20/80» или «Закон Парето». Это правило, названное в честь экономиста и социолога Вильфредо Парето, в наиболее общем виде

формулируется как «20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий — лишь 20% результата».

Вильфредо Парето доказал, что, правильно выбрав минимум самых важных действий, можно быстро получить значительную часть от планируемого полного результата. Но при этом, мало кто знает, что дальнейшие улучшения не эффективны и могут быть неоправданные.

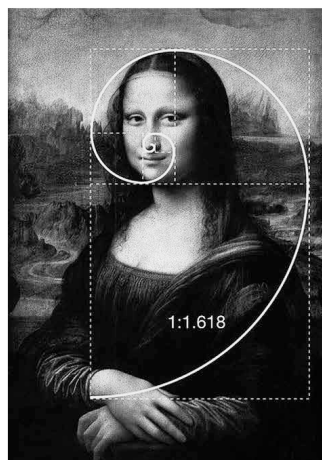
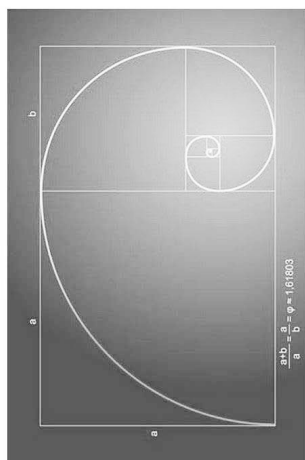
Кроме того, эти цифры нельзя считать безусловно точными, они ориентировочны и были выявлены Парето при изучении структуры распределения доходов среди итальянских домохозяйств, которой и было свойственно сосредоточение 80% доходов у 20% семей. Любое другое конкретное распределение может иметь другую структуру, и для каждой отдельной задачи следует проводить соответствующий анализ.

Поэтому это правило носит, скорее, психологический характер, и в лучшем случае дает возможность хорошего старта, в каком-либо начинании. При постоянном использовании закона Парето нивелируется много важных и кажущихся второстепенными на первый взгляд факторов, которые имеют решающее влияние на дальнейшую эффективность.

Я же предлагаю Вам в любой Вашей деятельности без исключения использовать «принцип гармоничного развития 62/38» или принцип «Золотого Сечения»

Принято считать, что понятие о золотом сечении ввел в научный обиход Пифагор, древнегреческий философ и математик (VI в. до н.э.). Есть предположение, что Пифагор свое знание золотого сечения позаимствовал у египтян и вавилонян. Для создания своих шедевров принцип золотого сечения использовали такие выдающиеся личности как Леонардо да Винчи, Микеланджело, Рафаэль, А. Толстой и многие другие.

В процентном округлённом значении золотое сечение — это деление какой-либо величины в отношении 62 % и 38 %. Для практических целей ограничиваются приблизительным значением 1,618 или 1,62. Говоря простыми словами, золотым сечением отрезок рассечён на две неравные части так, что большая часть отрезка составляет такую же долю в целом отрезке, какую меньшая часть отрезка составляет в его большей части.



С историей золотого сечения косвенным образом связано имя итальянского математика монаха Леонардо из Пизы, более известного под именем Фибоначчи. В 1202 г. он установил такую последовательность чисел, в которой каждый ее член, начиная с третьего, равен сумме двух предыдущих $2 + 3 = 5$; $3 + 5 = 8$; $5 + 8 = 13$, $8 + 13 = 21$; $13 + 21 = 34$ и т.д., а отношение смежных чисел ряда приближается к отношению золотого сечения.

Этот ряд мог так бы и остаться простой математической последовательностью, если бы не, то обстоятельство, что все

исследователи золотого сечения в растительном и в животном мире, не говоря уже об искусстве, неизменно приходили к ряду Фибоначчи как арифметическому выражению закона золотого сечения.

Все, что развивается, растет, приобретает какую-то форму, стремится занять место в пространстве и сохранить себя – подвластно принципу гармоничного развития.

Как же распределить свои силы? Кем стать, хорошим хозяйственником или всесторонне развитой уникальной, гармоничной личностью?

Выбор очевиден!

Теперь давайте определим, что такое «Истинное Я», для каждого из нас. Ведь именно в нем и сосредоточен наш неисчерпаемый потенциал!

Истинное Я – это наша Душа. И, теперь, наверное, будет правильной говорить не «наша Душа», а «Я и есть Душа».

В психологической же науке, как «науке о душе», Истинному Я в нашей аналогии соответствуют такие понятия как «проприум» (Г.Олпорт), «самость» (К.Юнг), Я-концепция 1 уровня (А.Билецкий), врожденный потенциал (К.Роджерс, В.Франкл, Д.А.Леонтьев, К.Гольдштейн и др.), ядро Я или ядро личности (А.Налчаджян) и др.

Все эти понятия, так или иначе, выражают врожденный потенциал человека, который является двигательной силой на пути его развития, который разворачивается из потенциальной в актуальную форму. Задача каждого из нас - найти самого себя, свое Истинное Я, раскрыть, что мы собой представляем, что для нас хорошо, а что плохо, и тогда мы раскроем главный смысл своей жизни.

2. Взять ответственность на себя

Второй шаг для личностной победы заключается в принятии полной ответственности за свою жизнь на себя. Но почему все, что случается с нами зависит от нас, почему даже в явной случайности или в отношении к нам других людей нужно искать причину в себе.

Все очень просто!

Посмотрите на рисунок ниже, что Вы видите?



Одни скажут, что на изображении лицо мужчины с длинными волосами и усами, другие – два ангела с птицей в руках одного из них. Каждый видит свое - то, что ближе ему по образу мышления и его особенностям.

Так происходит и в повседневной жизни. Давайте представим ситуацию, что три подружки пошли гулять по парку. После прогулки они зашли в кафе попить чаю и завели беседу. Каждая начала рассказывать о том, что она увидела и какие эмоции получила от

сегодняшней прогулки. Первая сказала, что сегодня была отличная погода, было «прохладненько» и шел маленький дождик, что очень освежает и наполняет энергией. Другая возразила ей, что дождь – это грязь, сырость и она очень боится заболеть от этой «противной» погоды. Третья решила их успокоить и отметила, что главное, что есть такие места, как этот парк, где природа не испорчена деятельностью человека, где много деревьев и прекрасных цветов. В итоге, каждая осталась при своем мнении.

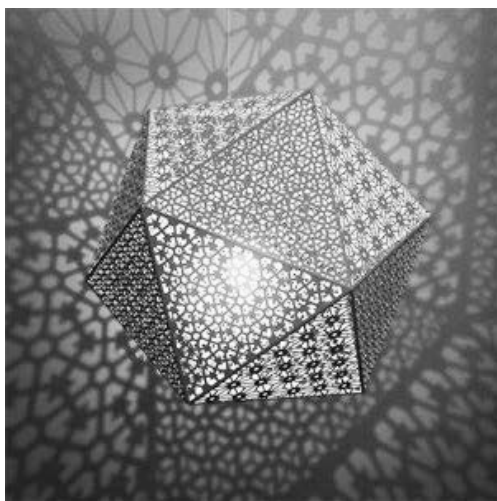
Потом к ним подошел официант, и они поделились между собой мнением о нем. Одна из девушек заметила, что он очень молод, опрятен и вежлив. Другая - поддержала ее и добавила, что у него очень красивые и глубокие глаза, густые черные волосы и спортивная фигура. Третья девушка, немного помолчав, эмоционально сказала: «Девочки, куда Вы смотрите? Этот мальчик бедный и «зеленый». Меня вообще «бесят» такие «хлюпики»! Посмотрите лучше вон в ту VIP кабинку, вот там сидят настоящие мужчины, посмотрите на их богатый стол. Я вообще считаю, что хорошего человека должно быть много!».

На этом простом реальном примере Вы видите, что каждый живет в своем мире, и смотрит на все, что с ним происходит, через уникальную призму своей личности, которая формируется индивидуально у каждого с рождения в процессе взаимодействия с окружающей действительностью и близким окружением.

Три подружки, были в одно время и в одном месте, но видели и чувствовали совершенно разное. Каждая из них родилась с определенными психологическими предрасположенностями и задатками, росла в своей среде, среди своих близких, попадала в определенные ситуации и реагировала на них в соответствии со своими возможностями на тот момент, формировала определенные

привычки, убеждения, модели поведения и мировоззрение. Эта личностная призма практически срослась с Истинным Я каждой из них, и каждая из них теперь проявляет себя, и воспринимает окружающую действительность и других людей только через нее!

Представьте теперь торшер или светильник, который имея определенную конфигурацию, искажает свет лампы, находящейся в нем, и проецирует на стены комнаты соответствующие силуэты...



Присмотритесь..., а теперь представьте, что сам торшер – это наша личность (то, что сформировалось в процессе взросления), лампочка в середине – это наше Истинное Я, а искаженный и ограниченный свет от этой лампочки – это наша жизнь (эмоции и чувства от взаимодействия с окружающей действительностью: ситуации в которые мы попадаем, люди с которыми мы общаемся и т.д.)!

Отсюда видно, что все, что с нами происходит в жизни, зависит от конфигурации нашей личности, то есть от наших Я-Образов

(формы и цвета ячеек светильника). И если что-то нас не устраивает, то мы должны изменить себя, определенную часть своей личности, а не перекладывать ответственность на «иллюзорные силуэты», нами же и созданные. Таким образом, изменяя себя, мы изменяем свою жизнь! За все ситуации, которые мы к себе притягиваем, мы должны отвечать самостоятельно!

3. Определи свои цели в соответствии со своими ценностями.

Мы выявляем, а не придумываем свои жизненные цели.

В.Франка

Ответственная жизнь – единственно правильный подход к счастливой, успешной и одинаково интересной и переполненной испытаниями, которые позволяют нам делать открытия, жизни. Главным критерием такого подхода – это выявление своих истинных целей, а другими словами: «Определение своего жизненного пути».

И не важно, чего ты достиг на своем пути – сколько ты прошел, важен лишь сам путь – куда именно ты идешь, к чему стремишься! Определить свой путь правильно, значит четко понимать, чего ты хочешь в этой жизни на самом деле. Что именно ты должен сделать, для чего ты здесь?

Выявить с чем ты пришел в этот мир непросто. Для этого нужно очень хорошо знать себя – свои недостатки и достоинства. Проблема в том, что мы познаем себя в течении всей своей жизни и не можем сделать это быстро, а жизнь должна «течь», и, желательно, изначально «течь» в максимально правильном направлении. Что бы саморазвиваясь, нам не приходилось кардинально ее менять.

На данный момент существует множество методик, помогающих это сделать эффективно, качественно и точно. Здесь я Вам предлагаю, познакомится с самыми признанными и наиболее и используемыми на практике.

В международной практике наиболее известный принцип описания цели называется **SMART** – от первых букв английских слов. Исходя из этого принципа, цель должна быть: Specific – конкретной, Measurable – измеримой, Achievable – достижимой, Realistic – реалистичной и Time-bound – ограниченной по срокам.

Не менее известна и эффективна модель **GROW** – это классическая коучинговая модель целеполагания (так же от первых букв названий критериев). В том или ином виде ей пользуются все школы коучинга.

1. Goal (цель)

И снова тот же самый вопрос: чего ты хочешь? К какой цели ты хочешь прийти?

2. Reality (реальность)

Хорошо, я понял, чего я хочу. А что у меня здесь и сейчас? Какова моя текущая ситуация? Что происходит со мной в данный момент? Где я нахожусь?

3. Opportunity или Options (возможность)

А какие у меня есть ресурсы и возможности, чтобы добиться того, чего я хочу? Как я могу приблизиться к цели? Какие действия я могу предпринять, а какие от меня не зависят? Какова может быть моя стратегия? Какие в принципе есть способы добиться желаемого? Какая помощь мне может понадобиться в пути? Что мне поможет достичь цели?

4. Will (намерение)

Если в предыдущем пункте речь шла об общей стратегии, то последняя, четвертая ступень – это уже тактика. Каким может быть мой план действий? Что может стать моими первыми шагами на этом пути? Что я могу сделать в ближайшие дни?

Предложенный экспертом в «Системном развитии Личности и Бизнеса» Ицхаком Пинтосевичем алгоритм целеполагания «**К.О.Н.Э.Ц.**», также очень известен и часто используем на постсоветском пространстве.

Сначала он предлагает сформулировать цель. А потом проверить ее по пяти критериям, которые описаны ниже. Если цель не удовлетворяет какому-либо критерию — необходимо скорректировать ее и вернуться к шагу 1.

1. Цель должна быть Конкретной.

Это означает, она должна быть измерима и иметь четкие критерии достижения. Что именно вы получите в результате, и когда это произойдет?

2. Цель должна быть Осязаемой.

Проработайте вашу цель не только на логическом уровне, но и на уровне ощущений. Представьте себе, что цель достигнута, и вы уже в искомом статусе. Что вы чувствуете? Что вас окружает?

3. Цель должна быть Независимой.

Это значит, что цель должна быть поставлена таким образом, чтобы ее достижение зависело от вас и только от вас.

4. Цель должна быть Экологичной.

Любое решение изменить свою жизнь, словно снежный ком, влечет за собой и другие изменения. Подумайте, как это скажется на вас. Если все это вызывает бурный внутренний протест — вы не готовы, и, возможно, стоит продумать более экологичные цели.

5. Цель должна представлять для вас истинную Ценность.

Что по-настоящему для вас ценное вы получите, когда добьетесь своего? Чего вы действительно хотите от новой должности? Чем готовы пожертвовать?

Я много встречал и других методик целеполагания, но мне всегда чего-то не хватало. Изучая и практикуя эти техники, я заметил, что в каждой из них отсутствуют определенные критерии, которые можно найти в других методиках, и наоборот. Кроме того, ни один автор, не учел главного критерия, который является стержневым и опорным в процессе выявления жизненного пути. На мой взгляд, этот критерий – «Истинность» (соответствие выявляемой цели нашему предназначению, заложенному в Истинном Я каждого из нас).

Поэтому я создал и предлагаю Вам свою методику эффективного целеполагания – **К.О.Р.И.Д.О.Р.** Эта авторская методика включает семь критериев и носит название в соответствии с их заглавными буквами.



Эффективная цель – это наш истинный жизненный путь! Это **К.О.Р.И.Д.О.Р.**, через который мы проявляем свои ценности и реализуем свое предназначение.

Эффективная цель, должна быть:

- **Конкретной** (измеримой).

Цель должна быть измерима и иметь четкие критерии достижения. Чем четче и конкретнее сформулирована цель – тем проще выстраивать впоследствии стратегии и планы ее достижения (определить место, обстоятельства и так далее).

- **Осязаемой**.

В настоящем времени (как будто Вы ее уже достигли).

- **Регулируемой** (корректируемой).

Для этого от Вас требуется гибкость мышления и поведения.

- **Истинной** (проактивной).

Идущей от Вашего настоящего, Истинного Я. Цель должна соответствовать ценностям. Будьте честны с собой (живите в гармонии с собой и с остальными). Ставьте цель от первого лица (используйте местоимение «Я»). Положительной – без частицы «не». Позитивной – она должна принести радость и счастье как минимум Вам. Изобильной – исходите из принципа изобилия Вселенной.

- **Достижимой** (твердой, реалистичной).

Вы не должны сомневаться, что вы ее достигнете. Если сомневаетесь, подумайте – почему? Может быть, необходимо уменьшить планку или увеличить срок реализации?

- **Ограниченной во времени**.

Вы должны четко знать, когда вы достигнете желаемого.

- **Результативной**.

Цель должна быть сориентирована, прежде всего, на результат, а не на действия.

Построй свой **К.О.Р.И.Д.О.Р.**! Иди по нему уверенно, и ты изменишь себя и свой Мир!

Но выбрать себе цель – мало, нужно знать, как ее достичь, поэтому Вам необходимо использовать **три правила целеполагания Саморазвития Пятого Поколения (СР5П):**

1. *Правило:* Визуализируй.
2. *Правило:* Будь честен с собой.
3. *Правило:* Останавливай ход мыслей.

Давайте теперь разберем эти правила более детально.

1. Всегда визуализируй свою цель! Создайте конечный образ!

С.Кови утверждает, что начинать, представляя конечную цель, – значит начинать с четкого осознания своего жизненного предназначения. Это значит понимать, к чему вы стремитесь, для того, чтобы лучше представлять себе, где вы находитесь в данный момент, и каждый шаг делать в нужном направлении.

Б.Трейси, например, выделяет четыре аспекта визуализации:

Как часто?

Первый этап визуализации — частота, то есть сколько раз вы визуализируете достижение целей или себя, безукоризненно выполняющего какую-либо работу. Чем чаще перед вашим внутренним взором предстают картины успеха и триумфа, тем скорее они укрепятся в подсознании и тем скорее материализуются как элемент окружающей вас реальности.

Как долго?

Второй аспект — продолжительность визуализации, то есть как долго вы в состоянии удерживать картины в воображении. При абсолютной расслабленности вы можете удерживать мысленно образы несколько секунд и даже несколько минут. Чем дольше вы

окажетесь в силах удерживать эти образы, тем глубже они отпечатаются в вашем подсознании и тем скорее проявятся в последующих поступках.

Как ярко?

Третий аспект представляет собой яркость. Существует прямая связь между яркостью рисуемых образов и быстротой претворения их в действительность. Это объясняет действие закона притяжения и закона соответствия. Яркость и четкость мысленных картин непосредственно связаны со скоростью их проявления в вашем мире.

Удивительная вещь. Когда вы ставите перед собой новую цель, она выглядит довольно туманной и расплывчатой. Возможно, вы даже не представляете, как будет выглядеть успешный финал. Но чем чаще вы выражаете ее на бумаге, перерабатываете, обдумываете, тем четче она начинает вырисовываться и, наконец, предстает перед вашими глазами ясной и цельной. И вот тогда эта цель и найдет свое воплощение в материальном мире.

Как интенсивно?

Четвертый элемент визуализации — интенсивность. В действительности это самый важный и значимый аспект. Когда рисуемый вами образ достаточно интенсивен и четок, ваши желания сбываются практически моментально.

Визуализация приводит в действие закон притяжения, который привлекает в вашу жизнь людей, средства и обстоятельства, необходимые вам для достижения целей.

Преуспевающие люди — это те, кто предвидит свой будущий успех. Они вспоминают предыдущий успешный опыт, похожий на тот, что ожидает их впереди.

2. Всегда будь честен с собой! Слушай свой внутренний голос!

Ваша задача – создать внутренний образ во всем, что вы делаете или говорите, опираясь на Истинное Я. Это правило созвучно с критерием «истинности» в постановке цели. Ведь очень часто мы стремимся к тому, что нам навязано «из вне» – обществом, окружением и т.д. А потом достигнув такой цели, мы не получаем удовлетворения, потому что это нам на самом деле не нужно.

Все ответы лежат внутри нас самих, и только наше Истинное Я знает к чему нам стремиться.

Всегда существует лучший путь выполнения задания или достижения цели. Ваша задача — уметь его найти и действовать именно в этом направлении. Это обязательно приведет вас, в конечном счете, к намеченным целям.

3. Останавливайте ход мыслей! Жаль себя как О.С.А.!

Когда человек берет на себя ответственность, определяет цели, соответствующие своему Настоящему Я, и просто начинает действовать – само провидение становится ему на помощь! Главное, научиться чувствовать такие моменты!

В противном случае, человек попадает в реактивный поток сознания на и зависит от окружающей его действительности, реагируя только на самые болезненные ситуации соприкосновения его внутреннего мира с таким «враждебным» для него окружением. Это однозначно заставляет его задумываться о правильности выбранного жизненного пути и приспособливаться.

Поэтому, хочу предложить Вам свой (О.) оптимальный (С.) саморазвивающий (А.) алгоритм – О.С.А..

Суть это алгоритма заключается в том, что все, что нас окружает – это РЯД определенных событий, отражающих наше Настоящее Я, и

мы «как хозяин своей жизни» можем изменить себя и свою жизнь, анализируя такие ситуации, где мы почувствовали дискомфорт.

Для этого необходимо поставить в Р.Я.Д. все, что выбивает нас с привычного потока осознанного развития.

Жаль себя как О.С.А. точно



или

О.С.А. сама ужалит по-настоящему



Что значит Р.Я.Д?

Р. – Определите Реальность, конкретную ситуацию, в которую Вы попали, определенную информацию, которая заставила Вас задуматься. Что происходит с Вами в данный момент? Другой человек и т.д. – то, на что Вы обратили свое внимание.

Я. – Какие чувства, мысли, эмоции Вы испытываете или испытали в этой ситуации (получив эту информацию или от общения с этим человеком, в данный момент времени)? Какими конкретными чувствами, мыслями, эмоциями Вы создали себе эту ситуацию? Какие желания стоят за этим?

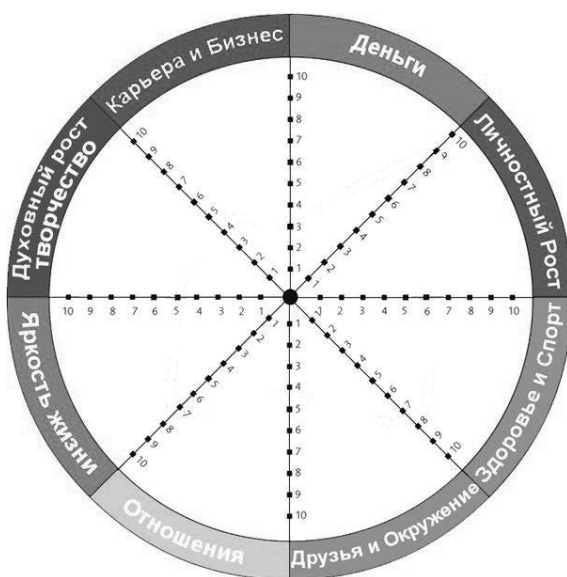
Д. – Для чего Вам это нужно, что Вы можете осознать и изменить в себе для достижения успеха в поставленных целях и для проявления своего настоящего Я? Как именно, Вы, как личность, можете поступить в данной ситуации для проявления своих истинных

намерений? Какие Ваши цели, модели поведения, образы мышления, Вам нужно пересмотреть, что Вам необходимо изменить в Себе? Как Вы теперь должны по-новому действовать в своей жизни? И т.д.

Жаль себя как О.С.А. точно, или О.С.А. ужалит тебя сама по-настоящему!

Итак, теперь Вы полностью владеете самой эффективной методикой постановки цели и правилами ее достижения в рамках СР5П и готовы сами это сделать на практике!

Все мы знаем, что наша жизнедеятельность разделена на определенные сферы. На рисунке ниже изображен круг нашей жизни, разделенный на основные ее сферы. Выделенные сферы не являются единственными и обязательными для каждого, поэтому Вы можете смело переименовать или заменить любую из них на более подходящую Вам.



Теперь хорошо подумайте, и определите, что является самым главным в каждой сфере для Вас. Это и есть Ваши ценности! Запишите их для себя.

Дальше оцените каждую сферу жизнедеятельности по Важности для Вас на предложенной шкале от «0» до «10» (чем больше важно, тем больше баллов).

А теперь представьте, что Вы уже достигли всего, что для Вас ценно, что Вы уже этот человек – здесь и сейчас!

Очень важно!

Ваши цели всегда должны соответствовать Вашим ценностям!

Дальше, с помощью **семи шагов определения главной жизненной цели**, я предлагаю Вам определить Ваши основные цели и выбрать одну или несколько главных целей:

1. Выберите 3 (или больше) основные для Вас сферы жизнедеятельности. Запишите их.

2. Определите, как минимум по 3 основные цели в каждой из выбранных Вами ранее сфер (постройте КО.Р.И.Д.О.Р. для каждой из них). Запишите их.

3. Подумайте и определите, каковы 3 (можно больше) самые большие преграды, препятствия, проблемы на сегодня для Вас существуют в каждой из выбранных Вами сфер. Запишите.

4. Сделайте проблемы (жаль себя как О.С.А.) Вашими целями (постройте К.О.Р.И.Д.О.Р. для каждой из них). Запишите их.

5. Составьте иерархию целей. Запишите все определенные Вами цели в один список. Хорошо прочитайте Ваши цели, подумайте, и перепишите их в порядке убывания важности для Вас.

6. Выберите **Главную Цель** на данный момент, на данном этапе. Выберите из них ту, или те, что смогут оказать на вашу жизнь

наибольшее влияние – она будет записана в самом верху вашего списка.

7. Всегда используйте три правила эффективного целеполагания СР5П!

Ваш выбор Главной Цели и решение полностью на ней сконцентрироваться, преодолевая все возникающие препятствия, изменит вашу жизнь больше, чем что-либо иное.

Запишите свою Главную Цель и работайте над ней каждый день.

Всегда пересматривайте свой список целей, дополняя или оптимизируя его.

Когда вы прочитываете свои цели, представляйте, как будто они уже воплощены в жизнь.

Что бы облегчить этот требующий титанического труда процесс целеполагания, я предложу Вам ряд адаптированных мной упражнений от таких гуру как Тони Робинс, Стивен Кови и Брайан Трейси.

Но начну я, пожалуй, со своего **авторского упражнения:** «Светильник».

Представьте светильник в форме торшера, проекции света от которого на стены комнаты, соответствуют Вашему светлому будущему.

Представьте, что ваши возможности не ограничены никакими рамками. Вы в состоянии достигнуть всего, чего захотите. Планируйте свое будущее так, будто в вашем распоряжении все необходимые ресурсы для создания идеальной жизни.

Подумайте, что Вы хотите увидеть, какие образы и силуэты заставят Вас почувствовать себя счастливыми?

А теперь посмотрите на торшер, какой формы он должен быть и какие узоры должны на нем быть, что бы свет от лампы давал Вам необходимые картинки.

Ваше счастливое будущее зависит только от Вас!

Вы – это торшер, а лампа в нем – Ваше Истинное Я!

Подумайте, что Вы должны сделать, что изменить в себе для достижения Ваших истинных целей? Запишите это себе в блокнот.

Посмотрите, как меняется Ваша жизнь, когда Вы меняете что-то в себе. Используйте это упражнение как можно чаще, и Вы увидите это на практике!

Упражнение: *«Последние дни».*

Думайте о смерти! Человек смертен - притом смертен внезапно!

Подумайте, что бы Вы сделали в первую очередь, узнав, что жить Вам осталось всего несколько месяцев? Запишите эти цели на бумагу. Это упражнение помогает сосредоточиться только на истинных Ваших ценностях, и отсесть все те цели, которые Вы ставите себе под влиянием навязанных Вам окружением убеждений.

Упражнение: *«Волшебство».*

Если бы могли взмахнуть волшебной палочкой и пожелать все что душе угодно, что бы Вы пожелали?

Представьте, что для Вас возможно абсолютно все, словно Вы смотрите в безграничное ясное голубое небо. Вы заглядываете на несколько лет вперед и видите в будущем идеальную во всех отношениях жизнь.

Подумайте, что доставляет вам истинное наслаждение? Что приносит ощущение собственной значимости, ценности и важности? Запишите эти цели.

Упражнение: «Выигрыш в лотерее».

Представьте, что Вы выиграли в лотерее миллион долларов, наличными. Какие изменения предпримете, прежде всего?

Запишите эти цели.

Упражнение: «Ежедневное целеполагание».

Возьмите блокнот, который будет удобно носить, потому что он всегда должен быть с Вами. Ежедневно открывайте блокнот и записывайте 10-15 самых важных для Вас на этот момент целей, не обращая внимания на прошлые списки. Не пропускайте ни дня. Со временем с Вами начнут происходить удивительные вещи.

В первый день после записи целей какое-то время Вам придется посвятить их обдумыванию и анализу. Большинство людей ни разу за всю жизнь не удосужились это сделать.

На второй день Вам будет уже значительно проще. Однако заметьте, как изменятся и сам список, и приоритетность указанных целей.

Примерно через месяц Вы будете ежедневно записывать и перезаписывать одни и те же задачи.

Это и будут Ваши главные истинные жизненные цели!

Ужаль себя как О.С.А., поставь прочитанное в Р.Я.Д. (стр.34):

Р. _____

Я. _____

Д. _____

4. Составьте свой План действий.

Ваше умение ставить цели и составлять план их достижения есть необходимая для успеха основа. Никакое иное умение не окажется для вас столь же полезным для реализации собственного потенциала. Задача планирования — помочь вам превратить вашу цель в четко оформленную, последовательную программу с жестко установленными сроками.

Б. Трейси

На пути к личной Победе, Вы уже осознали важность и наличие у каждого из нас безграничного потенциала, взяли ответственность за свою жизнь на себя, на основании чего определили свои жизненные цели! Давайте сделаем следующий шаг – составим свой план действий!

Но для начала, давайте разберемся, что же такое планирование и для чего оно нам необходимо.

Планирование – это оптимальное распределение ресурсов для достижения поставленных целей, деятельность (совокупность процессов), связанная с постановкой целей (задач) и действий в будущем.

Это дисциплина, умение, а также привычка и способность. А значит, Вы можете ему обучиться и развить до высокого уровня посредством практики и многократного упражнения. Причем овладеть этим умением гораздо проще, чем вы думаете.

Наверное, никто не сможет сказать лучше о преимуществах планирования, чем Б.Трейси. Он выделяет **семь** таких **преимуществ**:

Во-первых, планирование стимулирует продумывать мельчайшие вопросы, необходимые для безусловного достижения успеха.

Во-вторых, тщательное продумывание предстоящих действий позволяет эффективно их распланировать в целях экономии времени, денег и усилий.

В-третьих, хорошо продуманный и выверенный план помогает выявить всевозможные недочеты и упущения, которые впоследствии могут оказаться фатальными. Задавайте себе вопросы типа «А что если...», например, «Что самое худшее может произойти, если я выберу тот или иной способ действия?»

В-четвертых, планирование помогает заранее найти слабые места в плане и подстраховаться. Вы сможете обнаружить «роковую ошибку», которая могла бы остаться незамеченной и привести к неудаче. Вот для этого и необходимо планирование.

В-пятых, планирование выявляет сильные стороны и потенциальные перспективы, которыми Вы можете воспользоваться. Зачастую Вы можете не подозревать о своих сильных сторонах, развивающихся в данной ситуации, пока не проведете тщательное планирование.

В-шестых, планирование позволяет целенаправленно расходовать время, деньги и средства на одну-две основные цели, необходимые для успеха всего мероприятия. Без четкого фокуса Вы начнете разбрасываться и тратить силы вхолостую с весьма незначительными результатами.

В-седьмых, планирование экономит массу времени и уберезет от бесплодных попыток, разочарований и потери энергии.

Кроме того, **при составлении планов** полезно придерживаться следующих общеизвестных в менеджменте **принципов**:

1. Регулярность планирования

На каждый день у человека должен быть план. Расписан должен быть каждый час, и даже каждая минута.

Составлять планы нужно таким образом, чтобы в любой момент иметь для себя определенное занятие.

2. Реалистичность планирования.

В данном случае это означает отказ от иллюзорных, заранее невыполнимых планов, мечтаний и «витания в облаках». Реальный план не обязательно будет выполнен. Невозможно предусмотреть абсолютно все факторы, влияющие на деятельность, поэтому нужно быть готовым к тому, что результат в действительности будет отличаться от плана.

3. Гибкость планирования.

Планы должны быть составлены таким образом, чтобы в случае появления непредвиденного обстоятельства их можно было бы легко изменить. Непрерывно ищите, что именно Вы могли бы сделать для достижения цели, насыщайте свой план альтернативными действиями.

4. Письменная форма.

Все планы в обязательном порядке должны составляться письменно. Даже в случае, когда предстоящий день похож на предыдущий, он не всегда может быть упорядочен, структурирован и оптимизирован без письменного составленного плана.

5. Установление приоритетов.

В плане должно быть точно обозначено, какие дела являются наиболее важными. Им необходимо отводить как можно больше времени.

6. Нормирование работы.

Для каждой работы должно быть выделено определенное количество часов, минут. Работа должна занимать столько времени, сколько на нее отведено. Одну и ту же работу, разные люди выполняют с различной скоростью. Поэтому при нормировании

нужно исходить главным образом из личного опыта и собственной практики.

7. Определение критериев выполнения.

Для каждого вида деятельности должен быть установлен критерий, по которому эта работа будет признана выполненной. Человек может устанавливать критерии самостоятельно — или же их определяют другие люди. В последнем случае нужно обязательно выяснить, каков этот критерий и чего от вас действительно хотят.

8. Рациональность дробления задач.

При необходимости разделения времени выполнения задач на несколько обособленных блоков каждый из них должен иметь промежуточное завершение. В противном случае вам нужно будет возвращаться к уже пройденному этапу, чтобы вспомнить, как он связан с настоящим.

Кроме того, разнообразные виды деятельности должны быть сгруппированы в отдельные временные блоки, в которые были бы включены сходные по содержанию затраты времени (например, телефонные звонки или разбор корреспонденции). Размер таких блоков зависит от важности выполняемых работ.

9. Последовательность.

Все дела необходимо выполнять последовательно. Планы должны предусматривать начало новой работы только тогда, когда закончена предыдущая (или ее обособленный блок).

10. Делегирование.

С самого начала необходимо установить, какую работу нужно выполнять лично, а какую можно поручить другим.

11. Разнообразие.

Планы могут содержать разнообразные виды деятельности, чередование долго- и краткосрочных проектов, работу

самостоятельную и в сотрудничестве с кем-либо. Чередование разнообразной деятельности помогает избавиться от усталости и одновременно способствует достижению поставленных целей.

12. Согласование планов.

Для того чтобы планы были более выполнимыми, их нужно согласовывать с намерениями и позициями других людей.

Подковавшись теорией, давайте теперь преступим к практике. Что бы **составить свой План действий** в соответствии с Вашими целями, я предлагаю Вам **пройти** следующие **5 этапов**:

1. Определите минимум 3 основных действия для каждой выбранной Вами ранее цели, которые Вы бы сделали немедленно (получить знания, завести знакомства, назначить встречу, увеличить материальный ресурс, физическое действие и т.д.). Запишите их в один список.

2. Составьте иерархию действий, направленных на результат. Распишите все пункты по приоритетам: от самого важного задания до самого наименее значимого.

3. Откорректируйте свой план по логической последовательности (что нужно выполнить в первую очередь, а что во вторую).

4. Откорректируйте свой план по времени выполнения, опираясь на внешние и внутренние ресурсы. Но помните, что внутренние ресурсы – первичны!

Установить день и время, когда будете заниматься определенной задачей.

5. Опираясь на Истинное Я, постоянно корректируйте свой план в процессе его выполнения! Помните, это всего лишь - проект, чертеж, вектор! (Жаль себя как О.С.А., стр. 34).

Старая военная истина гласит: *«Никакой план не выдерживает первой встречи с врагом». С первого же дня деловых действий ситуация будет меняться так быстро, что ваш план будет терять актуальность через несколько дней, если не несколько часов. Но ведь важен сам процесс планирования.*

Вот Вы и совершили четвертый шаг к Личностной Победе! Ваш собственный План действий готов!

Невзирая на всю простоту описания, процесс планирования не является таким уж и простым. Поэтому, если вдруг, Вы столкнетесь с трудностями, составляя свой план действий, Вам смогут помочь следующие общеизвестные и дополняющие друг друга упражнения.

Упражнение: *«Мозговой Штурм».*

Одна из наиболее эффективных техник.

В самом простом представлении план – это перечень всех необходимых для достижения цели действий.

Возьмите чистый лист бумаги. Вверху листа запишите цель или проблему в форме вопроса. Чем проще и конкретнее вопрос, тем выше будет качество продуцируемых ответов.

Начните записывать подряд все ответы, когда Вам приходит в голову что-то новое, тут же добавьте это в свой список. Постоянно обновляйте его, просматривайте и корректируйте.

Этот список должен стать вашим проектным чертежом для достижения идеального результата.

Упражнение: *«Лягушки и Слоны».*

Очень интересный метод, суть его в следующем.

Есть такие дела, которые делать не хочется, но они необходимы (в терминологии тайм менеджмента называются «лягушками»).

Заставить себя сделать их бывает очень сложно.

Так вот решение этой проблемы можно описать поговоркой «Каждое утро съедай лягушку». Т.е. каждый день уменьшать количество неприятных дел, самое лучшее время для этого – утро. Сделал и весь день можно заниматься другими более приятными делами.

«Слоны» в терминологии тайм менеджмента, это очень крупные задачи. Решить их Вам поможет следующие два упражнения.

Упражнение: *«Как съесть слона?»*

Как съесть слона? Ответ: кусочек за кусочком.

Эта метафора описывает процесс достижения любой большой цели. Как достичь большой, серьезной цели? Шаг за шагом, задача за задачей.

Разбейте свою долгосрочную цель на более маленькие: годовые, месячные, недельные и даже почасовые.

Найдите способ максимально использовать каждый час дня так, чтобы ваша цель стала еще ближе и реальнее.

Упражнение: *«Швейцарский сыр».*

Это упражнение, схоже с предыдущим.

Для того чтобы выполнить неприятную или сложную задачу, сначала разбейте ее на несколько более мелких подзадач и выполняйте их в произвольном порядке (как бы «выгрызая» из разных мест кусочки большой задачи)

Упражнение: *«Дерево Целей».*

Если у вас есть четко сформулированная главная цель — возьмите ее за основу построения. Если таковая отсутствует, перечислите 5-7 Ваших основных целей (это цели 1-ого уровня) и объедините их в одну общую главную цель, к примеру, «удовлетворение жизнью». Это цель 0-го уровня, ствол вашего дерева целей.

Затем разбейте каждую из основных целей 1-ого уровня (это главные ветви Вашего дерева целей), в 2-4 цели 2-го уровня (2-4 ветви для каждой главной ветви) и т. д. Дойдите до того уровня детализации, который позволит вам охватить перечень всех простых действий, которые необходимо выполнить для достижения главной Вашей цели.

Присвойте целям каждого уровня свой цвет. Выделите их маркерами. Возможно, для вас более удобным окажется вертикальное цветовое разделение, в таком случае объединяться будут цели одной ветки, но разных уровней.

Экспериментируйте с Вашим деревом, пока не поймете: так оно должно выглядеть!

После этого придайте «Дереву целей» презентабельный вид. Изобразите его в электронном варианте, сохраните, распечатайте.

Теперь это ваш личный официальный документ, в котором отображены все Ваши главные цели и порядок действий по их реализации.

Ужаль себя как О.С.А., поставь прочитанное в Р.Я.Д. (стр.34):

Р. _____

Я. _____

Д. _____

5. Сделай первый шаг!

Тайм-менеджмент пятого поколения.

(Делай сначала то, что необходимо делать)

- Ты поставил себе цель!

- Да. Вон, стоит в углу, пыль собирает.

Анекдот.

Умение точно определить свои цели в соответствии со своими ценностями, записать их, составить план их достижения и работать в соответствии с ним – это единственный путь к личной Победе, росту, саморазвитию, а главное – к достижению успеха и ощущению счастливой жизни со всеми ее взлетами и падениями!

Поэтому, что бы научиться распоряжаться своим временем и познать основы Тайм Менеджмента (управление временем), необходимо запомнить **три волшебных слова:**

Планируй!

Выделяй главное!

Действуй!

Вот мы поставили цели и составили план, но как теперь выбрать главное – с чего начать?

Все, что развивается, растет, приобретает какую-то форму, стремится занять место в пространстве и сохранить себя – закручивается по спирали, в строгом соответствии с пропорциями золотого сечения (стр.19). Мы не можем занять крайнюю точку в своем выборе – выбрать только одно направление своей деятельности и сжечь все мосты относительно другой. Ведь мы не идеальны и нам свойственно ошибаться. И если вдруг мы сделали неверный выбор, то, что делать дальше?

Мы также не можем выбирать простую середину в своей деятельности – выбор 50% на 50%. Потому что такой выбор соответствует «стоянию на месте», и фактически это вообще отказ от какой-либо деятельности. В таком случае, мы становимся как та обезьяна в общеизвестном анекдоте: когда царь зверей, Лев, приказал всем животным разделиться на «красивых» и «умных» – она без конца бегала то к одним, то к другим.

Мы должны выбирать золотую середину, равную 62%, в соответствии с законом золотого сечения. Это всегда приблизительно 2/3.

Таким образом, мы не делаем крайнего выбора и не «топчемся на месте», а действуем гармонично, оставляя за собой право на ошибку.

Запомните! Правильно определить свои основные цели – это уже 62% Вашего успеха (стр.19)! И только от качества и количества, приложенных Вами усилий, будет зависеть, сколько времени Вы затратите для их реализации!

Понять это, Вам поможет разработанная мной **формула достижения успеха**. Она полностью отражает зависимость всех его составляющих!

Время = Результат / Сила Желания

Время – это количество затраченного времени для достижения Вашей цели – когда Вы получите желаемое.

Результат – это то, что Вы получаете при достижении Вашей цели.

Сила Желания – это качество и количество приложенных Вами для достижения цели усилий.

Итак, дальше нам нужно действовать! Но с чего же начать и как правильно это сделать?

Я Вам предлагаю **7 простых правил**, используя которые Вы значительно увеличите качество и нужное количество своих усилий на пути к заветной цели:

1. Начните действовать. Сделайте первый шаг! Будьте мужественными!

Первое что Вам необходимо сделать: выберите одно действие, которое вы готовы сразу же предпринять, чтобы начать двигаться к поставленной цели или к решению проблемы и начните его реализовывать!

2. Научитесь отделять «срочное» от «важного».

Срочные дела обычно известны и видимы. Они давят на нас, требуют действий. Часто они несложны, делать их одно удовольствие. Но очень часто они оказываются не важными!

Важные дела, относятся к необходимым результатам. Важным является то, что вносит вклад для достижения наиважнейших целей.

Естественно, что не важные и не срочные дела, вместе с срочными и не важными, не могут являться основными на нашем пути. Мы реактивно реагируем на *срочное*.

Поэтому *важные и срочные дела* часто выполняются не так качественно и тщательно, как того требуют. Они забирают у нас уйму времени, но обычно это дела, которые были важными и не срочными, но не были вовремя сделаны.

Важные и не срочные дела – это сердце эффективного персонального управления, это все те дела, которые мы считаем нужными, но за которые редко заставляем себя взяться, так как они не срочные. Они требуют от нас большей инициативы, большей

ответственности, что бы получить наиболее приемлемый результат и вовремя.

Более детально на этом вопросе мы остановимся ниже, когда будем рассматривать упражнение «Матрица Эйзенхауэра».

3. Действуйте, как будто вы уже тот человек, каким стремитесь стать. (Подберите соответствующую обувь и одежду, аксессуары и т.д., выучите соответствующую манеру общения, походку и т.д.).

4. Делайте каждый день что-нибудь. Проходи дополнительную милю. Не сиди, сложа руки.

«Никогда не сидите без дела. Человек, не теряющий времени даром, не жалуется на его нехватку. Просто удивительно, сколько можно успеть, если постоянно работать». Б. Трейси

5. Всегда сосредотачивайтесь на одном главном деле.

Не рассеивайте Ваше внимание на все сразу, не пытайтесь одновременно выполнять две важные задачи.

Составьте иерархию действий по важности и идите вниз по списку, выполняя их.

6. Ориентируйтесь на результат. Действуйте, пока не добьетесь успеха в достижении определенной цели.

«Для успеха существуют два обязательных требования. Первое - «приступить к работе» и второе - «доводить работу до конца». Орисон Свитт Марден.

7. Всегда соблюдайте *Три правила эффективного целеполагания* СР5П (стр.31)!

Сейчас я, как и обещал, опишу Вам очень эффективный метод, который действительно помогает навести порядок в жизни и разобраться с накопившимися делами.

Он называется «**Матрица Эйзенхауэра**», в честь 34-го президента США, который его и изобрел.

Научись отделять «срочное» от «важного» матрица Эйзенхауэра (34 президент США)		
	Срочные	Не срочные
Важные	I	II
Не важные	III	IV

Эйзенхауэр делил все свои задачи на 4 категории:

- A:** Важные и Срочные дела.
- B:** Важные, но Не Срочные дела.
- C:** Срочные, но Не Важные дела.
- D:** Не Срочные, и Не Важные дела.

Теперь более детально:

A) Дела Срочные и Важные, так называемые «вопросы жизни и смерти».

К таким задачам Эйзенхауэр относил задачи, которые нужно выполнить в следующие 24 часа, и значение которых на Ваше будущее очень велико.

Например, болит зуб – нужно срочно идти к врачу. Дедлайн проекта на работе – нужно срочно все доделать, иначе будут проблемы.

В) Дела Важные, но Не Срочные – наш потенциал.

К этой группе относятся дела, которые могут подождать с выполнением, но в то же время именно они имеют огромный эффект на наше будущее.

К таким делам может относиться: изучение иностранного языка, поход в тренажерный зал, планирование, изучение тайм менеджмента.

Досадно, что большинство людей откладывают эту категорию дел на потом, отводя большую часть времени на выполнение дел из группы **С**.

Чтобы этого не происходило, назначьте всем вашим задачам из группы **В** сроки выполнения. Это замотивирует Вас работать над ними.

С) Дела Не Важные, но Срочные, или форс-мажоры.

В нашей жизни часто встречаются неотложные дела, которые воруют наше время, но ничего нам взамен не дают.

Пришло несколько новых писем – нужно ответить. Коллега попросил помочь с отчетом – отказать неудобно. Позвонила подруга поболтать о жизни – нужно поболтать.

С первого взгляда это дела, которые требуют к себе внимания и кажутся важными, но если вы зададитесь вопросом: «Как повлияет выполнение этой задачи на мое будущее?», то очень скоро их иллюзорная значимость рассеется, и они получат напротив себя клеймо с пометкой **С**.

Д) Дела Не Важные и Не Срочные, или «пожиратели времени».

Это дела, которые не требуют, чтобы мы их выполняли прямо сейчас и несут скорее отрицательное, а не положительное, влияние на наше будущее.

Сюда можно отнести сидения в соц. сетях, вечерний просмотр сериалов и телепередач, хождение из угла в угол.

Расставьте приоритеты выполнения Ваших дел согласно предложенной матрице.

Старайтесь выполнять Важные и Не Срочные дела в первую очередь!

Еще один способ расстановки приоритетов называется «**Метод АБВГД**». Суть данного метода такова: перед каждым заданием вы ставите одну букву – А, Б, В, Г или Д. Выполнение этого упражнения, равно как и анализ предстоящих дел, невероятно повысит вашу эффективность и производительность. Задания категории А – крайне важные. Если таких заданий несколько, распределите их по приоритетам: А-1, А-2, А-3 и так далее. Задания Б – то, что вам необходимо сделать. Завершение или не завершение их скажется на последствиях не так сильно. Задача В – дело, которое было бы приятно сделать, но и только. Общее правило таково: никогда не выполняйте задачи Б раньше дел А. Никогда не принимайтесь за дела В до окончания заданий Б. В течение всего дня фокусируйте внимание на заданиях категории А.

Следующий полезный метод, используя который, Вы сможете оптимизировать свою деятельность, направленную на достижение Ваших главных целей, известен под названием **аутсорсинг**.

Аутсорсинг (от англ. *outsourcing*: (outer-source-using) использование внешнего источника/ресурса) – передача организацией на основании договора определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области.

Другими словами, **аутсорсинг** – это когда мы часть своих дел, за умеренную плату, перекладываем на другого. В простонародье это называется перепоручением.

Те задачи, которые мы не успеваем выполнить и которые должны быть решены, мы должны перепоручить.

Сейчас у многих из Вас может появиться внутреннее возмущение. Как же так. Каким это образом я передам часть дел другим? А что, если они выполнят их плохо? А что, если за это придется платить?

Во-первых, если Вы перепоручаете дело не дилетанту, а специалисту в своей области, то маловероятно, что он выполнит задачу хуже вас.

Во-вторых, платить не обязательно. Часто можно перепоручить большинство задач членам своей семьи. Или договориться на взаимовыгодных условиях со специалистами.

А иногда не грех и заплатить. Иногда небольшая плата поможет Вам хорошо заработать.

Как понять, какие задачи делегировать, а какие лучше выполнить самому.

Возьмите все имеющиеся у Вас задачи, которые вы после расстановки приоритетов все же решили выполнять и разделить их на три группы.

Группа А. Это дела, которые можете выполнить только Вы. В этой группе должно оказаться 15-20% дел из общего списка.

Группа В. Это дела, Ваше участие в которых желательно, но при этом их все же можно перепоручить. Таких дел должно быть около 20%.

Группа С. Это дела, которые Вы можете смело перепоручать и ваше участие в которых не обязательно. Таких дел должно быть около 60-65%.

Дела группы А – Вы выполняете сами. Дела группы В – Вы выполняете только при наличии времени. Дела группы С - перепоручаете другим.

Время циклично, поэтому также очень важно соблюдать режим дня. Здесь я приведу Вам приблизительный распорядок дня, где постараюсь отразить самые основные его элементы, которые обязательно должны в нем быть с определенными индивидуальными особенностями каждого из Вас.

В соблюдении режима дня особенно важно:

- утреннее и вечернее планирование,
- держать Т.Э.М.П.! В течении дня получай от своего Истинного Я поток (П.) энергии и знаний для успешной и эффективной жизнедеятельности. Утром, днем и вечером уделяй внимание Телу (Т.), Эмоциям (Э.) и мышлению (М.)! *(Более конкретно во втором разделе)*
- соблюдение *Трех правил эффективного целеполагания* СР5П (стр.31).

Ориентировочный режим дня

Утро

- подъем,
- зарядка для тела (возможна легкая пробежка), для лица (развивает эмоции),
- завтрак (используй правило: завтрак съешь сам, обедом поделись с другом, ужин – отдай врагу!),
- утреннее планирование (для мышления).

Подумайте, чего вы хотите сегодня достичь. Что вы должны сегодня сделать, для того чтобы в конце дня почувствовать, что день прошел хорошо? Утреннее планирование поможет настроить ваш мозг на нужную волну и сделает день оптимальным, более ярким и насыщенным.

Перед началом рабочего дня - просмотрите список задач на сегодня. Сначала делайте те задачи, которые находятся сверху списка - т.е. самые главные.

День

Действуйте, используя 7 эффективных правил (стр.50).

Все что сделаете, будет правильным на тот момент, потом (вечером) это можно будет мысленно исправить, а опыт использовать дальше!

Не забывайте отдыхать!

Качественно организовывайте свой отдых ежедневно, на обеде, в свободное время:

Ежечасно – делайте маленькие пятиминутки для расслабления, например: приятный звонок, просмотр новостей или интернета, чаепитие и т.д.

На обеде – планируйте более длительный по продолжительности отдых, например: сделать гимнастику, прогуляйтесь по парку, послушайте аутотренинг (медитацию).

Обедая, не забывайте про правило: «Завтрак съешь сам, обедом поделись с другом, ужин – отдай врагу!»

После обеда, перед второй половиной дня, полезно провести анализ и оптимизацию своего дневного плана.

Свободное время – время после работы, например: тренажерный зал, чтение книг, посещение ресторана и т.д.

Один раз в неделю делайте себе 1-2 дня выходных. Планируйте уборку, приведите в порядок внешний вид, выезжайте на природу, занимайтесь спортом, читайте книги, проводите весело время с друзьями и близкими. Это поможет вам восстановить свои силы и увеличить продуктивность.

Вечер

- ужин (помните: «Нужно есть, чтобы жить, а не жить, чтобы есть!»),
- отдых в свободное время (с семьей, с книгой и т.д.),
- аутотренинг или медитация (для тела, для эмоций и для мышления),
- вечернее планирование.

Вам необходимо научиться каждый вечер подводить итоги уходящего дня (что было не так, а где Вы достигли успеха и как правильно использовать полученный опыт) и планировать свой следующий день. В этом Вам могут помочь мои упражнения для второго пути СР5П – Продвижение, с которыми Вы более подробно сможете познакомиться во второй главе (упражнения «Зеркальный Шар», «Отраженное Я» и «Временная Линия»).

Ужаль себя как О.С.А., поставь прочитанное в Р.Я.Д. (стр.34):

Р. _____

Я. _____

Д. _____

В конце следует сказать, что «управление временем» на самом деле термин неверный, поскольку задача заключается не в том, чтобы управлять временем, а в том, чтобы управлять самими собой.

Вы не можете управлять своим временем – Вы можете управлять только собой!

Кроме того, саморазвитие 5-ого поколения, характеризуется сосредоточением на внутреннем потенциале, заложенном в нашем Истинном Я, его актуализации и раскрытии. **Это обретение внутреннего «голоса».** А это уже *второй Путь Саморазвития Пятого Поколения – Продвижение* (стр.12)!

II. ПРОДВИЖЕНИЕ

1. *Жизненный путь. Как мы становимся такими, какими есть сейчас? (полоролевая идентификация, темперамент, характер, возрастные особенности, психологические защиты).*
2. *Живи в Т.Э.М.П.- е!*
3. *Развивай Мышление (М.)!*
4. *Развивай Эмоции (Э.)!*
5. *Развивай Тело и мозг (Т.)!*
6. *Получай Поток энергии от Истинного Я (П.)!*

1. Жизненный путь

Как мы становимся такими, какими есть сейчас?

Я помню себя давно, еще тогда, когда ничего кроме меня не было...

Был только я, да и слова «Я» не было, просто был...

А как назвать себя, я тогда и не знал. Нет, не забыл, а просто не знал, да и не зачем было...

Помню, родился «Я», а скорее мне потом рассказали, как «Я» родился, показали старые фотографии: «Вот, мол, ты, тебе сколько-то дней...», - а я себя таким не помню. Родители дали мне имя, и меня стали так называть...

Я вырослел, и к этому имени начали добавляться характерные черты и стереотипы поведения, которые четко подчеркивали мои родители, близкие, а потом и другие взрослые. Кроме того, очень часто я ощущал, что то, как ведет себя мое имя, не совсем

совпадает с тем, чтобы я хотел на самом деле сделать в той или иной ситуации.

Обычно я не знал, как правильно себя вести и повторял такие модели поведения, которые видел у моих родителей или близких, а может даже и такие, о которых читал в книгах и видел в кино.

Часто, вообще, мое поведение, было вызвано не понятным, не справедливым, не обдуманым отношением ко мне со стороны значимых мне людей, и я растерянный и дезориентированный реагировал на это просто как мог – неуверенно, обиженно, или вообще дезадаптированно.

Тогда мое имя, а точнее личность, было еще слабым и не могло правильно отразить сложившуюся ситуацию. Но я вырос и где то с подросткового возраста впервые посмотрел на свое имя со стороны.

Я понял, что это моя личность, и она напоминает мне призму, через которую я смотрю на окружающий мир и взаимодействую с ним. Эта призма очень часто искажает меня настоящего, но Я как хозяин своей жизни могу ее очистить!

Давайте представим светильник, а точнее торшер, через узоры которого проходит свет от лампы на стены Вашей комнаты. Лампа – это Ваше Истинное Я, контур светильника или торшера со всеми своими разноцветными узорами и силуэтами – Ваша личность или призма Вашего Имени. Многообразие картин на стенах Вашей комнаты – Ваша жизнь и реальность, в которой Вы существуете.

Каждая проекция светильника на стене соответствует определенной области Вашей жизни, конкретной ситуации или вообще определенному человеку. И если Вам что-то не нравится в Вашей жизни, то логично - Вы должны найти в своем контуре, а точнее в своей личности, то место – образ или убеждение, которое

искажает Ваше Истинное Я и изменить его в соответствии со своими ценностями.

Об этом и пойдет речь в этом разделе. Но что бы правильно уметь самосовершенствоваться себя, Продвигаться на пути Саморазвития Пятого Поколения, первое, что необходимо сделать – это понять, как мы стали такими, какими есть сейчас, со всеми своими особенностями, привычками, стереотипами поведения, убеждениями и т.д. Почему мы, именно такая личность, почему конфигурация контура нашего «торшера» именно такой формы?

В этом нам поможет психология (от др.-греч. Ψυχή - «дух», «душа», «сознание», «характер»; λόγος - «учение») – наука, изучающая закономерности возникновения, развития, функционирования психики и психической деятельности человека и групп людей.

И хотя сейчас психология, как и многие другие науки испытывают системный кризис (то есть не имеют единой теории и терминологии в описании того что изучают), я все же постараюсь выделить наиболее объективные и проверенные на моей более чем десятилетней практике инструменты, которые помогут Вам понять себя.

Итак, начнем. Каждый человек приходит в этот мир уже с определенным багажом особенностей – потенциалом (стр.22), который разворачивается в процессе взросления в определенную личность под воздействием влияния ближнего окружения, которое, конечно же, оставляет свой отпечаток.

Первой особенностью, которая нас определяет, является наш пол. Ведь еще до рождения, все родители рефлексируют и выбирают свои предпочтения - родить мальчика или девочку, а потом с нетерпением ждут УЗИ, чтобы наконец-то узнать пол своего ребенка.

Почему? Да как минимум для того, чтобы подобрать одежду, цвет комнаты, мебель и т.д. Но главное, конечно – это воспитание, которое должно соответствовать полу ребенка. Ведь от него зависит, как ребенок усвоит характерные особенности психологических черт и поведения для людей своего пола.

Ребенок сначала осознает свою принадлежность к полу, затем у него формируется социальный идеал полоролевого поведения, отвечающий его системе представлений о наиболее положительных чертах конкретных представителей данного пола. Поэтому ошибки, недосмотры и простое банальное незнание родителей приводит к нарушению полоролевой идентификации – искажению правильного формирования личности ребенка определенного пола.

Именно родители с самого детства начинают влиять на формирование половой идентичности ребенка, которая заключается в единстве поведения и самосознания, причислении себя к определенному полу и ориентации на требования соответствующей половой роли. Осознание ребенком своей половой роли (идентичности) включает в себя, с одной стороны, полоролевою ориентацию, представление ребенка о том, насколько его качества соответствуют ожиданиям и требованиям мужской или женской роли, а с другой — полоролевые предпочтения, какую половую роль (идентичность) ребенок предпочитает. Половая роль при этом выступает в виде системы предписаний, модели поведения, которые должен усвоить индивид, чтобы его признали мужчиной или женщиной (мальчиком, девочкой).

Мужчина и Женщина – разные!

Посмотрите на себя в зеркало. Убедились?

И это только первичные половые различия (различия строения физического тела). Наш образ и процесс мышления, интенсивность и

устойчивость проявления эмоций так же отличаются изначально! Наши роли как женщины и мужчины для развития общества, со своими правами и обязанностями, также отличаются. Поэтому нужно их знать!

Женщина – хранительница очага

Она обеспечивает комфортную обстановку в доме и поддерживает то душевное тепло, которое позволяет мужчине отдохнуть после трудовых подвигов, восстановить силы.

Женское предназначение – быть заботливой и любящей матерью, передавать детям моральные ценности, а также хранить мир, гармонию в семье. Женщина вдохновляет мужчину на новые достижения, создает условия, которые способствуют успешной реализации его предназначения.

Мужчина – охотник, добытчик

Его энергия направлена на внешние достижения: построение успешной карьеры, обеспечение своей семьи всем необходимым, активную деятельность для достижения поставленных целей.

Мужчина чувствует в себе потребность заботиться о семье, защищать, оберегать ее: от бедности, от внешней угрозы, от жизненных трудностей. Он придает своей семье достойный социальный статус. Принимает решения и берет ответственность за свою жену и детей.

Каждый ребенок рождается на свет и не может жить без мамы. Именно она его кормит, греет теплом тела и души. Кроме такого женского тепла, ребенку ничего не нужно в первые годы его жизни.

Папа и мужская энергия в жизни ребенка ощущается гораздо позже, когда появляется необходимость структурировать, ограничивать нежелательные и поощрять желаемые внешние

проявления в его развитии. Именно поэтому женская природа и её роль в жизни в корне отличны от мужской.

Мужчина не может существовать без женщины!

Благодаря ей, он появляется на свет, она его воспитывает и дает первый опыт отношений. Женщины играют огромную роль в жизни мужчины. Женщина – как питательная почва, в которой развитие мужчины идёт гораздо качественнее.

Мужчине необходима вера, поддержка и забота женщины, так же, как женщине необходима любовь и благодарность мужчины.

Иными словами, влияние женщины столь велико, что в её силах как вдохновить и мотивировать своего мужчину на любые подвиги, так и из успешного мужчины сделать неудачника. Разумеется, мужчина должен влиять на женщину и делать ее счастливой, но женщина по-настоящему может быть счастливой только во внутренней, семейной жизни.

Именно мужчина добывал огонь, так необходимый для нормального существования. Но ему нужно было охотиться, а для этого ему нужна была ответственная хранительница очага, в которой он бы был уверен и чувствовал поддержку.

В свою очередь, ответственной и мудрой женщине нужен был такой мужчина, в котором бы она была уверена, что в то время, когда она хранит домашний очаг, он не вернется домой без добычи. Она должна была быть уверена, что в доме всегда будет пища и шкуры для одежды.

Мужчина и Женщина - две части одного целого. Да, именно части, а не половинки, притом разные, но в то же время одинаково важные и необходимые.

Отражение этих слов заложено в одном из основных символов древнекитайской натурфилософии Инь и Ян, который обозначает,

что женское и мужское взаимодополняют друг друга и не могут существовать друг без друга.

Целью человеческого существования, таким образом, является найти баланс и гармонию между этими двумя началами как внутри себя, так и в отношениях с противоположным полом.

С чего же начать?

Главное – это **взять ответственность за свое тело на себя и признать неоспоримые отличия между женщиной и мужчиной**, которые и делают нас таковыми!

Мы рождаемся на свет не как «Tabula rasa», не как «чистый лист», а со своим определенным безграничным потенциалом и **темпераментом** его проявления (стр.22).

Темперамент (лат. *Temperamentum* - «устойчивая смесь компонентов») - устойчивая совокупность индивидуальных психофизиологических особенностей личности, связанных с динамическими, а не содержательными аспектами деятельности.

Темперамент составляет основу формирования и развития характера. С физиологической точки зрения он обусловлен типом высшей нервной деятельности человека и проявляется в характере поведения человека, в степени его жизненной активности.

Наиболее точно, в современной психологии, содержание темперамента описано очень известным британским ученым-психологом Гансом Юргеном Айзенком. Он выделяет две главных составляющих темперамента – это уровень нейротизма (насколько Вы эмоционально стабильны или эмоционально нестабильны в процессе жизнедеятельности) и направленность жизни на субъективное психическое содержание (внешняя или внутренняя, экстраверт Вы или Интроверт).

Нейротизм. Характеризует эмоциональную устойчивость или неустойчивость. Нейротизм, по некоторым данным, связан с показателями лабильности нервной системы. Эмоциональная устойчивость — черта, выражающая сохранение организованного поведения, ситуативной целенаправленности в обычных и стрессовых ситуациях. Характеризуется зрелостью, отличной адаптацией, отсутствием большой напряженности, беспокойства, а также склонностью к лидерству, общительности.

Нейротизм (эмоциональная неустойчивость) выражается в чрезвычайной нервности, неустойчивости, плохой адаптации, склонности к быстрой смене настроений (лабильности), чувстве виновности и беспокойства, озабоченности, депрессивных реакциях, рассеянности внимания, неустойчивости в стрессовых ситуациях. Нейротизму соответствует эмоциональность, импульсивность; неровность в контактах с людьми, изменчивость интересов, неуверенность в себе, выраженная чувствительность, впечатлительность, склонность к раздражительности.

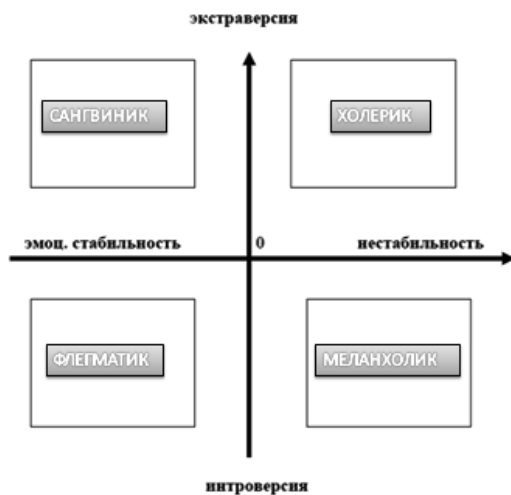
Нейротическая личность характеризуется неадекватно сильными реакциями по отношению к вызывающим их стимулам. У лиц с высокими показателями нейротизма в неблагоприятных стрессовых ситуациях могут развиваться психические расстройства.

Экстраверсия – интроверсия. Характеризуя типичного экстраверта, необходимо отметить его общительность и обращенность индивида вовне, широкий круг знакомств, необходимость в контактах. Он действует под влиянием момента, импульсивен, вспыльчив, беззаботен, оптимистичен, добродушен, весел. Предпочитает движение и действие, имеет тенденцию к агрессивности. Чувства и эмоции не имеют строгого контроля,

склонен к рискованным поступкам. На него не всегда можно положиться.

Типичный интроверт – это спокойный, застенчивый, интроективный (включение в свой внутренний мир воспринимаемых от других людей взглядов, мотивов, установок) человек, склонный к самоанализу. Сдержан и отдален от всех, кроме близких друзей. Планирует и обдумывает свои действия заранее, не доверяет внезапным побуждениям, серьезно относится к принятию решений, любит во всем порядок. Контролирует свои чувства, его нелегко вывести из себя. Обладает пессимистичностью, высоко ценит нравственные нормы.

Соотношение крайних показателей этих двух качеств и определяют один из четырех общеизвестных типов темперамента. Наиболее точно, такое определение типов темперамента можно отобразить в системе координат, которая изображена на рисунке ниже.



Как Вы видите, преобладание у экстраверта эмоциональной нестабильности, определяет его тип темперамента – «холерик», экстраверт с эмоциональной стабильностью - «сангвиник», интроверт с эмоциональной нестабильностью – «меланхолик», ну и интроверт с эмоциональной стабильностью – «флегматик».

Таким образом, *Холерик* – быстрый, порывистый, однако совершенно неуравновешенный, с резко меняющимся настроением с эмоциональными вспышками, быстро истощаемый. У него нет равновесия нервных процессов, это его резко отличает от сангвиника. Холерик обладает огромной работоспособностью, однако, увлекаясь, безалаберно растрчивает свои силы и быстро истощается.

Флегматик – неспешен, невозмутим, имеет устойчивые стремления и настроение, внешне скуп на проявление эмоций и чувств. Он проявляет упорство и настойчивость в работе, оставаясь спокойным и уравновешенным. В работе он производителен, компенсируя свою неспешность прилежанием.

Сангвиник – живой, горячий, подвижный человек, с частой сменой впечатлений, с быстрой реакцией на все события, происходящие вокруг него, довольно легко примиряющийся со своими неудачами и неприятностями. Обычно сангвиник обладает выразительной мимикой. Он очень продуктивен в работе, когда ему интересно. Если работа неинтересна, он относится к ней безразлично, ему становится скучно.

Меланхолик – склонный к постоянному переживанию различных событий, он остро реагирует на внешние факторы. Свои астенические переживания он зачастую не может сдерживать усилием воли, он повышено впечатлителен, эмоционально раним.

Определите свой тип темперамента!

Это Вам поможет сделать личностный опросник все того же Г.Ю.Айзенка (Приложение 2).

Но знайте! **Человек не может на 100% обладать одним типом темперамента.** Всегда это определенный набор типов, где только один, является ярко выраженным.

Долгий и сложный путь взросления каждого из нас - это приобретение знаний и умений, разрешение внутренних противоречий и преодоление внешних препятствий. Психологическая наука утверждает, что **любое качество нужно развивать на соответствующем этапе, в свое время, предназначенное природой для его развития.** Слишком ранние или слишком поздние попытки вмешательства в этот процесс могут нарушить сложную картину становления нашей личности.

Поэтому мы должны знать, какие же этапы проходит каждый из нас на пути своего взросления, чтобы определить возможные искажения на каждом из них (в контуре нашего «светильника» - личности).

К сожалению, а может быть и к счастью, как я и говорил, в психологии отсутствует единственно принятая периодизация жизни человека – что всегда дает нам право выбора. Я считаю, что наиболее объективными и соответствующими реальности являются периодизации, предложенные Э.Эриксоном и З.Фрейдом. Но начать, все же стоит с общей информации.

Этапы развития человека:

Младенчество (до 1 года). Главный вид деятельности в этом возрасте - это интимно-личностное общение с мамой. Ребенок не воспринимает себя как существо отдельное и его не воспринимают таковым окружающие. Здесь еще нет «Я», а есть только «Мы» (младенец и мама как единое целое). Именно непосредственная

близость мамы и безусловное принятие ей своего ребенка позволяет ему чувствовать себя в безопасности. Благодаря первому году жизни у ребенка формируется базальное доверие или недоверие к миру.

Тревожность, неуверенность, неадекватная самооценка - все результат неправильного отношения к младенцу. Почему так? Девять месяцев ребенок находился в непосредственной связи с мамой через пуповину. Доказано, что после рождения, на энергетическом уровне пуповина не исчезает, а существует как фантом. Поэтому, даже удаление мамы от ребенка больше чем на 1-2 метра воспринимается им как травма безысходности, заставляя его как минимум чувствовать себя неудобно.

Очень важно, также в этот период кормить ребенка грудью: эмоции, непосредственная интимная близость с мамой, тепло и запах тела, - формируют базальное чувство спокойствия и уверенности в окружающем мире.

Ранний возраст (от 1 года до 3 лет). У ребенка формируется самостоятельность и уверенность в себе. Становление этих важных для личности качеств опять в значительной степени зависит от характера общения с взрослыми. Ребенок смотрит на себя как на самостоятельного, отдельного, но еще зависимого от родителей человека. Трехлетний малыш — уже личность, но еще не настолько взрослая, чтобы обойтись без помощи других, более зрелых личностей.

Задачами ребенка до трех лет, является: приобретение доверия к миру, создание фундамента эмоционального развития, психомоторное развитие (исследование собственного тела, управление им), овладение речью, формирование основ управления вниманием и поведением (способность выполнять инструкции взрослых).

Младший возраст (от 3 до 5 лет). В этом возрасте ребенок активно изучает окружающий мир, подражает взрослым. Он становится вездесущим «почемучкой», маленьким исследователем с живым воображением. К пяти годам жизни каждый из нас должен:

- Развить речь, что является инструментом общения и условием развития познавательной деятельности и личностной сферы.

- Развить инициативность и активность в окружающем мире.

- Сделать первые шаги в освоении социальных семейных, профессиональных, социальных ролей (игры в «школу», «магазин», «дочки-матери», «профессии»).

- Активно фантазировать и проявлять творческие способности.

Нужно знать, что только к 5 годам жизни у ребенка формируются зачатки морали или совести («Супер Его»), и поэтому до этого возраста нельзя требовать от ребенка понимания переживаний других детей и взрослых. Как он не способен поднять 10-ти литровое ведро воды, так он и не способен к психическому пониманию переживаний. Взывать к его чувству вины - бесполезно!

Непонимание этого со стороны взрослых, может только спровоцировать формирование у ребенка убеждения в том, что он такой и есть, и привести к соответствующей модели поведения в более старшем возрасте.

Дошкольный возраст (от 5 до 7 лет). В этом возрасте происходит целенаправленное развитие интеллектуальных навыков и способностей при активном участии со стороны взрослого. Развиваются способности произвольно управлять поведением и вниманием. Происходит осознание собственной половой принадлежности. Формируются навыки общения со сверстниками.

В этот период наиболее важным в жизни каждого из нас становится правильное определение готовности к школе.

Психологическая готовность к школе – сложное образование, предполагающее достаточно высокий уровень развития мотивационной, интеллектуальной сфер и сферы произвольности. Но очень часто мотивационная готовность (понимание для чего нужно учиться и желание получать новые знания) ребенка к обучению не учитывается, и его отдают в школу с 6 лет.

Кроме того, 6-летний первоклассник по уровню своего психического развития остается дошкольником и не готов к школьному обучению! У него преобладает непроизвольная память (запоминается, главным образом, то, что интересно, а не то, что нужно запомнить); специфика внимания такова, что ребенок способен продуктивно заниматься одним и тем же делом не более 10-15 минут.

В результате такого раннего перехода к обучению – получение отрицательных оценок, замечаний. Что, в свою очередь, вызывает тревожность, состояние дискомфорта, из-за которых, ребенок часто становится пассивным, бросает начатую работу или требует помощи учителя. Неустойчивость поведения, зависящего от эмоционального состояния, осложняет как отношения с педагогом, так и коллективную работу детей на уроке. В относительно благоприятных условиях обучения психологическая напряженность обычно начинает уменьшаться через 1,5-2 месяца. В более жестких условиях она сохраняется, вызывая побочные эффекты как в психологическом (неадекватная самооценка, нарушение мотивационной сферы и т.д.), так и в соматическом (нарушение сна, физическое здоровье) планах.

Младший школьный возраст (от 7 до 11 лет). Формируются чувство долга, понятие нравственности и стремление к достижениям. Развиваются навыки общения. Ребенок учится ставить перед собой и

решать реальные задачи, у него появляется стремление получать похвалу, положительную оценку своих поступков.

В этом период главным в нашей жизни становится учебная деятельность, в которой проявляются способности в различных сферах. Происходит активное формирование самооценки. Развитие инициативности и самостоятельности.

В этот период очень важным является знания о природе человека, его психике и о том как эти знания можно использовать каждому из нас на практике, что бы лучше понимать себя и изменять в себе то, что мешает нашему индивидуальному развитию.

Второй особенностью этого возраста, является то, что обучение основано только на том, что нам дают новые знания, но не обучают, как учиться самому.

Решение этих двух проблем младшего школьного возраста, позволили бы нам лучше понимать себя и обучаться тому, что нам на самом деле необходимо и соответствует наших индивидуальным способностям и потребностям!

Подростковый период (от 11 до 15 лет). Определяются планы на будущее, актуальными становятся вопросы: «Каким быть?», «Кем быть?» Складывается мировоззрение. Ребенок в своем поведении часто ориентируется на нормы взрослых. Он становится способным сознательно брать на себя роль лидера в группе сверстников и при необходимости подчиняться им. В этот период происходит начало активного самопознания. Формируется ответственность и самостоятельность. Развиваются индивидуальный познавательный стиль, навыки общения и установления отношений со сверстниками. Начинается профессиональная ориентация.

Юность (от 15 лет до 21 года). В этот период окончательно происходит психологическое отделение от родителей, обретение

психологической независимости. Юноши активно ищут новых авторитетов в мире взрослых (не родителей), принимают ответственность за свою жизнь и последствия своих поступков. Окончательно определяют для себя приоритетную область интересов (профессиональная ориентация). Обретают устойчивое положение и статус среди сверстников. Ищут единства со сверстниками по интересам. В этом возрасте, каждый человек, начинает решать свои проблемы связанные с физическим взрослением, принимает и осваивает свою половую роль. Происходит активное познание и понимание себя, своих чувств и мотивов своих поступков.

Ранняя зрелость (от 21 до 45 лет). Человек стремится к более глубоким контактам с окружающими. Большое значение приобретают для него удовлетворенность личной жизнью, реализация потребностей в любви, материнстве или отцовстве. Появляется возможность самовыражения в определенной профессии. Это расцвет личности, когда она раскрывается, как цветок.

Средняя зрелость (от 45 до 60 лет). Идет продуктивная и творческая работа над собой. Организуется зрелая, полноценная жизнь, обучается и воспитывается новое поколение. Человек в это время напоминает путника, давно идущего по бесконечной дороге и готового поделиться с каждым, кто встретится на его пути, своим опытом и знаниями.

Поздняя зрелость (более 60 лет). Это период раздумий о прошлом. Жизнь принимается такой, какая она есть. Появляются способность примириться с неизбежностью смерти и понимание того, что она не страшна. Если ранняя зрелость – цветок, то этот этап – плод, упавший на землю и отдающий ей свои семена.

Начиная со зрелости, границы и характеристики этапов жизни человека становятся условными и сугубо зависят от того насколько оптимально каждый из нас смог пройти более ранние стадии.

Мы знаем, что каждый этап жизни человека отличается своеобразным сочетанием психологических качеств, которые на этот момент являются главными, но в нашей жизни происходят и кризисы, а это признак того, что пришла пора смены этого главного.

Возрастной кризис – явление необходимое. Если нет его проявлений, значит, на предыдущих этапах не освоены какие-то важные формы деятельности, не развиты в полной мере нужные психологические качества. Не было бы кризисов – не было бы самого процесса развития. Ведь любое развитие волнообразно и не может идти равномерно. После каждого кризиса идет подъем. Кризис – толчок в развитии новых качеств на каждом из этапов.

Кризисы неизбежны, однако не следует думать, что они непременно должны быть болезненными. Следует иметь в виду, что сроки их наступления, длительность и глубина зависят не только от индивидуальных особенностей ребенка, но и от поведения взрослых.

Для любого человека, очень важно пройти каждый свой кризис с максимальной пользой для себя, иначе травмы, вызванные таким образом, оставляют определенные «шрамы» и «рубцы» в нашей личности, искажая ее «контур» по аналогии со знакомым Нам торшером.

В психологии выделяются четыре наиболее важные кризиса, которые оказывают огромное влияние на становление личности:

1 год, 3 года, 6-7 лет и 12-15 лет.

Как мы видим, все эти кризисы припадают на детские годы жизни человека, что в очередной раз обуславливает важность именно этого периода для каждого из нас.

Кризис первого года жизни. Его содержание связано с тремя моментами:

- *началом ходьбы*, которая для ребенка становится основной формой передвижения в пространстве;

- *становлением речи* – автономная (непонятная) речь ребенка довольно быстро (обычно в течение полугода) трансформируется и исчезает. Необычные и по звучанию, и по смыслу слова заменяются словами «взрослой» речи;

- *с первыми актами протеста и оппозиции* – ребенок начинает противопоставлять себя другим, поскольку именно в этом возрасте у него происходит выделение собственного «Я» в окружающем мире.

Кризис трех лет - «Я сам». Один из наиболее трудных моментов в жизни ребенка. Это разрушение, пересмотр старой системы социальных отношений, кризис выделения своего «Я». Ребенок, отделяясь от взрослых, пытается установить с ними новые, более глубокие отношения. Он устанавливает границы своего «Я», которых до 3-х лет не было и он в любом предмете или человеке видел только продолжение себя.

Изменение позиции ребенка, возрастание его самостоятельности и активности, требуют от близких взрослых своевременной перестройки. Если же новые отношения с ребенком не складываются, его инициатива не поощряется, самостоятельность постоянно ограничивается, у ребенка возникают собственно кризисные явления, проявляющиеся в отношениях со взрослыми (и никогда – со сверстниками). Самыми важными симптомами этого кризиса являются: негативизм, упрямство, строптивость, своеволие, стремление к эмансипации от взрослого, обесценивание взрослых, протест-бунт, стремление к деспотизму.

Кризис шести-семи лет. Ребенок уже не дошкольник, но еще не школьник. Вдруг исчезают наивность и непосредственность. Он начинает манерничать, капризничать, ходить не так, как ходил раньше. В поведении появляется что-то нарочитое, нелепое и искусственное, какая-то вертлявость и паясничанье. Ребенок начинает понимать, что значит «я радуюсь», «я огорчен», «я сердит», «я добрый». Его переживания приобретают смысл, происходит внутренняя борьба с противоречиями в этих переживаниях (хочу - но боюсь, хочу и то, и другое, надо - но не хочу...). Продолжается активное осмысление окружающего мира и определяется место «Я» в этом мире.

Независимо от того, когда ребенок пошел в школу, в 6 или 7 лет, он в какой-то момент своего развития проходит через кризис. Как всякий кризис, кризис 7 лет не жестко связан с объективным изменением ситуации. Важно, как ребенок переживает ту систему отношений, в которую он включен, – будь то стабильные отношения или резко меняющиеся. Изменилось восприятие своего места в системе отношений – значит, меняется социальная ситуация развития, и ребенок оказывается на границе нового возрастного периода.

Кризис 3 лет был связан с осознанием себя как активного субъекта в мире предметов. Произносятся: «я сам», ребенок стремился действовать в этом мире, изменять его. Теперь он приходит к осознанию своего места в мире общественных отношений. Он открывает для себя значение новой социальной позиции – позиции школьника, связанной с выполнением высоко ценимой взрослыми учебной работы. И пусть желание занять это новое место в жизни появилось у ребенка не в самом начале обучения, а на год позже, все равно формирование соответствующей внутренней позиции

коренным образом меняет его самосознание. Кризис 7 лет – это период рождения социального «Я» ребенка.

Кризис подросткового возраста. Примерно с 13 лет, а по последним данным, с 9-11 лет начинается новый сдвиг в развитии ребенка. Происходят глубокие изменения в физиологии, интеллекте и способностях, в качестве отношений со взрослыми и сверстниками. Именно в это время у подростка усиливается стремление быть взрослым, но родители продолжают все еще видеть в нем ребенка, что очень часто приводит к семейным конфликтам. Подросток утверждает себя в новой роли, агрессивно реагируя на окружающих и опеку с их стороны. Общая картина этого всплеска в развитии такова, что данный возраст по праву называют «трудным».

Это *переход от детства к взрослости*, самый трудный и сложный из всех кризисов. Главное его содержание - *самопознание, самовыражение и самоутверждение*.

Именно с подросткового возраста, мы впервые получаем возможность посмотреть на себя, как бы «со стороны». И только высокий уровень самосознания, развитию которого наше общество вообще не уделяет внимания, позволяет правильно сопоставить увиденное, таким образом, с тем, что мы думаем о себе.

Саморазвитие, в том числе и СР5П, является работой над повышением уровня нашего самосознания, поэтому давайте продолжим этот нелегкий труд и дальше рассмотрим, как же определяет возрастную периодизацию Э.Эриксон.

В своей книге «Детство и общество», Э.Эриксон представил свою общеизвестную **модель «восьми возрастов человека»**.

По его мнению, все люди в своем развитии проходят через восемь кризисов, или конфликтов. Психосоциальная адаптация, достигаемая человеком на каждой стадии развития, в более позднем

возрасте может изменить свой характер, иногда - коренным образом. Например, дети, которые в младенчестве были лишены любви и тепла, могут стать нормальными взрослыми, если на более поздних стадиях им уделялось дополнительное внимание. Однако характер психосоциальной адаптации к конфликтам играет важную роль в развитии конкретного человека. Разрешение этих конфликтов носит кумулятивный характер, и то, каким образом человек приспосабливается к жизни на каждой стадии развития, влияет на то, как он справляется со следующим конфликтом.

Согласно теории Эриксона, специфические, связанные с развитием конфликты становятся критическими только в определенных точках жизненного цикла. На каждой из восьми стадий развития личности одна из задач развития, или один из таких конфликтов, приобретает более важное значение по сравнению с другими.

Однако, несмотря на то, что каждый из конфликтов является критическим только на одной из стадий, он присутствует в течение всей жизни. Например, потребность в автономии особенно важна для детей в возрасте от 1 до 3 лет, но в течение всей жизни люди должны постоянно проверять степень своей самостоятельности, которую они могут проявить всякий раз, вступая в новые отношения с другими людьми. Приведенные ниже стадии развития представлены своими полюсами. На самом деле никто не становится абсолютно доверчивым или недоверчивым: фактически, люди варьируют степень доверия или недоверия на протяжении всей своей жизни.

1. Стадия орально-сенсорная (до 1 года).

Решаемый вопрос: Могу ли Я доверять миру?

Результат: Доверие – Недоверие.

По тому, как за ними ухаживают в младенчестве, дети узнают, заслуживает ли окружающий мир доверия. Если их потребности удовлетворяются, если к ним относятся со вниманием и заботой и обращаются с ними довольно последовательно, у малышей складывается общее впечатление о мире, как о месте безопасном и достойном доверия. С другой стороны, если их мир противоречив, причиняет им боль, вызывает стресс и угрожает их безопасности, то дети научаются ожидать от жизни именно этого и считают, что она непредсказуема и не заслуживает доверия.

2. Стадия мышечно-анальная (от 1 до 3 лет).

Решаемый вопрос: Могу ли Я управлять собственным поведением?

Результат: Автономия – Сомнение.

Начиная ходить, дети открывают для себя возможности своего тела и способы управления им.

Они учатся есть и одеваться, пользоваться туалетом и осваивают новые способы передвижения. Когда ребенку удастся сделать что-либо самостоятельно, он обретает чувство самоконтроля и уверенности в себе. Но если ребенок постоянно терпит неудачи и его за это наказывают или называют неряшливым, грязным, неспособным, плохим, он привыкает испытывать стыд и сомнение в собственных силах.

3. Стадия локоторно-генитальная (от 3 до 5 лет).

Решаемый вопрос: Могу ли я стать независимым от родителей и исследовать границы своих возможностей?

Результат: Инициатива – Чувство вины.

Дети в возрасте 4-5 лет переносят свою исследовательскую активность за пределы собственного тела. Они узнают, как устроен мир и как можно на него воздействовать. Мир для них состоит как из

реальных, так и из воображаемых людей и вещей. Если их исследовательская деятельность в целом эффективна, они научаются обращаться с людьми и вещами конструктивным способом и обретают сильное чувство инициативы. Однако если их строго критикуют или наказывают, они привыкают чувствовать себя виноватыми за многие свои поступки.

4. Стадия латентная (от 6 до 11 лет).

Решаемый вопрос: Могу ли я стать настолько умелым, чтобы выжить и приспособиться к миру?

Результат: Трудолюбие – Чувство неполноценности.

В возрасте от 6 до 11 лет дети развивают многочисленные навыки и умения в школе, дома и среди своих сверстников. Согласно теории Эриксона, чувство «Я» значительно обогащается при реалистичном росте компетенции ребенка в различных областях. Все большее значение приобретает сравнение себя со сверстниками. В этот период, особенно сильный вред, наносит негативное оценивание себя по сравнению с другими.

5. Отрочество и юность (от 11 до 18 лет).

Решаемый вопрос: Кто я? Каковы мои убеждения, взгляды и позиции?

Результат: Идентичность – Смешение ролей.

До наступления юности дети узнают целый ряд разных ролей — ученика или друга, старшего брата или сестры, ученика спортивной или музыкальной школы и т. п. В отрочестве и юности важно разобраться в этих различных ролях и интегрировать их в одну целостную идентичность. Юноши и девушки ищут базисные ценности и установки, охватывающие все эти роли. Если им не удается интегрировать стержневую идентичность или разрешить серьезный конфликт между двумя важными ролями с

противоположными системами ценностей, результатом становится то, что Эриксон называет диффузией идентичности (смешение ролей).

6. Молодость (до 30 лет).

Решаемый вопрос: Могу ли я полностью отдать себя другому человеку?

Результат: Близость – Изоляция.

В поздней юности и ранней взрослости центральным противоречием развития является конфликт между близостью и изоляцией. В описании Эриксона близость включает в себя нечто большее, чем сексуальную близость. Это способность отдать часть себя другому человеку любого пола, не боясь потерять собственную идентичность. Успех при установлении такого рода близких отношений зависит от того, как были разрешены пять предыдущих конфликтов.

7. Взрослость (после 30 лет).

Решаемый вопрос: Что я могу предложить будущим поколениям?

Результат: Генеративность – Стагнация.

Во взрослости, после того как предыдущие конфликты частично разрешены, мужчины и женщины могут уделить больше внимания и оказать помощь другим людям. Родители иногда находят себя, помогая своим детям. Некоторые люди могут бесконфликтно направить свою энергию на решение социальных проблем. Но неудача при разрешении предыдущих конфликтов часто приводит к чрезмерной поглощённости собой: своим здоровьем, стремлению непременно удовлетворять свои психологические потребности, уберечь свои покой и т. п.

8. Зрелость (после 45 лет).

Решаемый вопрос: Доволен ли я прожитой жизнью?

Результат: Целостность «Эго» - Отчаяние.

На последних этапах жизни люди обычно пересматривают прожитую жизнь и по-новому оценивают ее. Если человек, оглядываясь на свою жизнь, испытывает удовлетворение, потому что она была наполнена смыслом и активным участием в событиях, то он приходит к выводу, что жил не зря, и полностью реализовал то, что было ему отпущено судьбой. Тогда он принимает свою жизнь целиком, такой, какая она есть.

Но если жизнь кажется ему напрасной тратой сил и чередой упущенных возможностей, у него возникает чувство отчаяния. Очевидно, что то или иное разрешение этого последнего в жизни человека конфликта зависит от совокупного опыта, накопленного в ходе разрешения всех предыдущих конфликтов.

Выделенные Эриксоном стадии развития распространяются на внутренние влечения каждого из нас и на отношения ближнего окружения и других членов общества к этим силам. Эти стадии - периоды жизни, в течение которых приобретаемый нами жизненный опыт диктует нам необходимость наиболее важных приспособлений к социальному окружению и изменений собственной личности. Хотя на способ разрешения этих конфликтов наиболее влияют установки родителей, социальная среда также оказывает исключительно большое влияние.

Уже ясно, что мы все с Вами проходим один и тот же путь от рождения до зрелости. Каждый из нас имеет опыт нахождения в утробе матери, пережил шок от извлечения из теплого и безопасного мира материнского чрева в чужой и странный внешний мир. И каждый вынужден был приспособливаться к этому миру, как мог. От того, как происходило приспособление к этому внешнему миру, в

каких условиях и под каким влиянием, зависит то, какой личностью мы с Вами становимся.

Но еще больше влияет на нас то, насколько адекватный отклик у нашего окружения находили наши естественные желания в детские и юношеские годы. Опираясь на это, **З. Фрейд**, в своей психоаналитической теории, вывел стадии психосексуального развития личности, изучение которых проливает свет на понимание того, почему те или иные черты преобладают в нашем характере. Он **выделил 5 стадий психосексуального развития личности:**

Оральная (0 – 18 мес.)

Анальная (18 мес. – 3 года)

Фаллическая (3 года – 6 лет)

Латентная (6 – 12 лет)

Генитальная (период полового созревания и до 22 лет), –

и определил, что каждый из нас обладает одним из **характеров**, соответствующих особенностям нашего развития на каждой из этих стадий. Другими словами, нарушения удовлетворения определенных желаний на любой из стадий психосексуального развития (неудовлетворение или через мерное удовлетворение) приводит к фиксации (зацикливанию) развития на этой стадии и накладывает соответствующий паттерн (модель) поведения личности.

Оральный характер - что это?

В этот период (с рождения до полутора лет) выживание младенца всецело зависит от того, кто о нем заботится, а область рта наиболее тесно связана с удовлетворением биологических потребностей и приятными ощущениями. Главная задача, стоящая перед младенцем в течение орально - зависимого периода, состоит в закладке основных установок: зависимости, независимости, доверия и опоры в отношении других людей.

Изначально ребенок не в состоянии отличить собственное тело от материнской груди и это дает ему возможность чувствовать нежность и любовь по отношению к самому себе. Но со временем грудь будет замещена частью собственного тела: ребенок будет сосать свой палец или язык, чтобы уменьшить напряжение, вызванное недостатком материнской заботы. Поэтому так важно не прерывать кормление грудью, если мама в состоянии кормить его сама.

Фиксация поведения на этой стадии может произойти по двум причинам:

- Фрустрация или блокирование потребностей ребенка.
- Сверх заботливость – ребенку предоставляется много возможностей самому управлять своими внутренними функциями.

В результате этого у ребенка формируется чувство зависимости и некомпетентности.

Впоследствии, в зрелые годы, фиксация на этой стадии может выразиться в виде «остаточного» поведения. Взрослый человек в ситуации сильного стресса, может регрессировать, и это будет сопровождаться слезами, сосанием пальца, желанием выпить.

Оральная стадия заканчивается, когда прекращается кормление грудью и это лишает ребенка соответствующего удовольствия.

Фрейд выдвинул постулат, согласно которому у ребенка, который получил чрезмерную или недостаточную стимуляцию в младенчестве, скорее всего, сформируется в дальнейшем орально-пассивный тип личности.

Основные черты такого человека: ожидает от окружающего мира «материнского» отношения к себе, постоянно требует одобрения, чрезмерно зависим и доверчив, испытывает потребность в поддержке и принятии, жизненно пассивен.

В течении второй половины первого года жизни начинается вторая фаза оральной стадии – орально-агрессивная. Теперь у младенца появляются зубы, благодаря чему кусание и жевание становятся важными средствами выражения фрустрации, вызванной отсутствием матери или отсрочкой удовлетворения.

Фиксация на орально-агрессивной стадии выражается у взрослых в таких чертах, как: любовь к спорам, пессимизм, сарказм, циничное отношение ко всему окружающему. Людям с этим типом характера свойственно эксплуатировать других людей и доминировать над ними с целью удовлетворения собственных нужд.

Анальный характер, что это?

Анальная стадия начинается в возрасте около 18 месяцев и продолжается до трех лет. В течение этого периода ребенок учится самостоятельно ходить в туалет. Он получает большое удовлетворение от этого контроля, т.к. это одна из первых функций, которая требует от него осознанности своих действий.

Фрейд был убежден, что способ, каким родители приучают ребенка к туалету, оказывает влияние на его более позднее личностное развитие. Все будущие формы самоконтроля и саморегуляции берут начало в анальной стадии.

Существуют 2 основные родительские тактики, связанные с приучением ребенка контролировать свои внутренние процессы.

Первая – *принуждающая* тактика, именно эта форма приносит наиболее выраженные негативные последствия.

Некоторые родители ведут себя не гибко и требовательно, настаивая, чтобы ребенок «сейчас же сходил на горшок». В ответ на это ребенок может отказаться выполнять приказания родителей и у него начнутся запоры. Если подобная тенденция «удерживания» становится чрезмерной и распространяется на другие виды

поведения, то у ребенка может сформироваться анально-удерживающий тип личности. Такие взрослые необычайно упрямы, скупы, методичны и пунктуальны. Им очень сложно переносить беспорядок, неразбериху, неопределенность.

Второй отдаленный результат анальной фиксации, обусловленный родительской строгостью в отношении туалета – это анально-выталкивающий тип личности. Черты данного типа включают в себя склонность к разрушению, беспокойство, импульсивность. В любовных отношениях в зрелом возрасте такие люди чаще всего воспринимают партнеров в первую очередь как объекты обладания.

Другая – *поощряющая* тактика, когда родители, наоборот, поощряют своих детей к регулярному использованию туалета и хвалят их за это. Подобный подход, поддерживающий старания ребенка контролировать себя, воспитывает позитивную самооценку и даже может способствовать развитию творческих способностей.

Фаллический характер - что это?

(Эдипов комплекс. Комплекс Электры.)

Между тремя и шестью годами интересы ребенка сдвигаются в новую зону, область гениталий. На протяжении фаллической стадии дети могут рассматривать и исследовать свои половые органы, проявлять заинтересованность в вопросах, связанных с половыми отношениями. Хотя их представления о взрослой сексуальности обычно смутны, ошибочны, и весьма неточно сформулированы, большинство детей понимают суть сексуальных отношений более ясно, чем предполагают родители. Основываясь на увиденном по телевизору, на каких-то фразах родителей или на объяснениях других детей, они рисуют «первичную» сцену.

Доминирующий конфликт на фаллической стадии состоит в том, что З. Фрейд назвал *Эдиповым комплексом* (аналогичный конфликт у девочек получил название *комплекса Электры*). Описание этого комплекса Фрейд заимствовал из трагедии Софокла «Царь Эдип», в которой Эдип, царь Фив, непреднамеренно убил своего отца и вступил в кровосмесительную связь с матерью. Когда Эдип понял, какой чудовищный грех он совершил, он ослепил себя.

Фрейд рассматривал трагедию как символическое описание величайшего из человеческих конфликтов. С его точки зрения, этот миф символизирует неосознанное желание ребенка обладать родителем противоположного пола и одновременно устранить родителя одного с ним пола. Более того, Фрейд находил подтверждение комплекса в родственных связях и клановых взаимоотношениях, имеющих место в различных примитивных обществах.

В норме *Эдипов комплекс* развивается несколько по-разному у мальчиков и девочек.

Первоначально объектом любви у мальчика выступает мать или замещающая ее фигура. С момента рождения она является для него главным источником удовлетворения. Он хочет выразить свои чувства по отношению к ней точно так же, как это делают, по его наблюдениям, люди более старшего возраста. Это говорит о том, что мальчик стремится играть роль своего отца и в то же время он воспринимает отца как конкурента. Но мальчик догадывается о своем более низком положении, он понимает, что отец не намерен терпеть его романтические чувства к матери. Боязнь воображаемого возмездия со стороны отца Фрейд назвал *страхом кастрации* и, по его мнению, это заставляет мальчика отказываться от своего стремления.

Эдипов комплекс развивается в возрасте примерно между пятью и семью годами: мальчик подавляет (вытесняет из сознания) свои желания в отношении матери и начинает идентифицировать себя с отцом (перенимает его черты). Этот процесс выполняет несколько функций: во-первых, мальчик приобретает конгломерат ценностей, моральных норм, установок, моделей полоролевого поведения, обрисовывающих для него, что это значит – быть мужчиной. Во-вторых, идентифицируясь с отцом, мальчик может удержать мать как объект любви путем замещения, поскольку теперь он обладает теми же атрибутами, которые мать видит в отце. Еще более важным аспектом разрешения *Эдипова комплекса* является то, что ребенок перенимает родительские запреты и основные моральные нормы. Это подготавливает почву для развития *Супер Эго* или совести ребенка. Т.е. *Супер Эго* является следствием разрешения *Эдипова комплекса*.

Взрослые мужчины с фиксацией на фаллической стадии ведут себя дерзко, они хвастливы и опрометчивы. Фаллические типы стремятся добиваться успеха (успех для них символизирует победу над представителем противоположного пола) и постоянно пытаются доказать свою мужественность и половую зрелость. Они убеждают других в том, что они «настоящие мужчины». Это так же может быть поведение по типу Дон Жуана.

У девочек, прообразом в данном случае выступает персонаж греческой мифологии Электра, которая уговаривает своего брата Ореста убить их мать и ее любовника и таким образом отомстить за смерть отца. Как и у мальчиков, первым объектом любви у девочек является мать. Однако, когда девочка вступает в фаллическую стадию, она осознает, что у нее нет *пениса*, что может символизировать недостаток силы. Она обвиняет мать в том, что она

родилась «дефектной». В то же время девочка стремится обладать своим отцом, завидуя, что он имеет власть и любовь матери.

Со временем девочка избавляется от комплекса Электры путем подавления тяги к отцу и идентификации с матерью. Другими словами, девочка, становясь более похожей на мать, получает символический доступ к отцу, увеличивая, таким образом, шансы когда-нибудь выйти замуж за мужчину, похожего на отца.

У женщин фаллическая фиксация, приводит к склонности флиртовать, обольщать, а также к беспорядочным половым связям, хотя они могут иногда казаться наивными и невинными в сексуальном отношении.

Неразрешенные проблемы этой стадии расценивались Фрейдом как основной источник последующих невротических моделей поведения, особенно имеющих отношение к импотенции у мужчин и фригидности у женщин.

Латентная стадия - что это?

В промежутке от 6-7 лет до начала подросткового периода либидо (сексуальное желание или половой инстинкт) ребенка посредством сублимации (переориентации на социальную активность) направляется во вне. В этот период ребенка интересуют различные интеллектуальные занятия, спорт, общение со сверстниками. Латентный период можно рассматривать как время подготовки к взрослению, которое наступит в последней психосексуальной стадии – генитальной.

В личности ребенка появляются такие структуры, как *Эго* и *Супер Эго* – основные элементы в структуре личности в теории З.Фрейда.

Супер Эго – это система норм, ценностей, иначе говоря – совесть человека. Оно формируется при взаимодействии ребенка со значимыми фигурами, в первую очередь, с родителями.

Это – отвечает за непосредственный контакт с внешним миром. Это восприятие, мышление, научение.

Кроме того, в структуре личности свое место занимает *Ид* – это наши влечения, инстинктивные, врожденные, не осознаваемые стремления.

Таким образом, к возрасту 6-7 лет у ребенка уже сформированы все те качества личности и варианты ответных реакций, которыми он будет пользоваться на протяжении всей своей жизни. И на протяжении латентного периода происходит «оттачивание» и упрочение его взглядов, убеждений, мировоззрения. В этот период сексуальный инстинкт предположительно дремлет.

Генитальный характер - что это?

После завершения латентной стадии, которая продолжается до наступления половой зрелости, начинают восстанавливаться сексуальные и агрессивные побуждения, а вместе с ними интерес к противоположному полу и возрастающее осознание этого интереса. Начальная фаза *Генитальной стадии* (периода, продолжающегося от зрелости до смерти), характеризуется биохимическими и физиологическими изменениями в организме. Результатом этих изменений является характерное для подростков усиление возбудимости и повышение сексуальной активности.

Генитальный характер – это идеальный тип личности в психоаналитической теории. Это человек зрелый и ответственный в социально-сексуальных отношениях.

З.Фрейд был убежден: для того, чтобы сформировался идеальный *генитальный характер*, человек должен брать на себя активную роль в решении жизненных проблем, отказаться от пассивности, свойственной раннему детству, когда любовь, безопасность,

физический комфорт - в сущности, все формы удовлетворения, легко давались, и ничего не требовалось взамен.

Таким образом, недостаток внимания или гиперопека на *Оральной стадии* психосексуального развития, ведет к пассивности или циничности как свойству характера. Фиксация на *Анальной стадии* – к упрямству, скупости, жестокости. Неразрешенные проблемы *Эдипова комплекса* провоцируют склонность к беспорядочным любовным связям, невротическим моделям поведения, фригидности или импотенции. А отсутствие понимания в *Генитальный период* – неумению брать на себя ответственность и пассивность в собственной жизни.

Зная об особенностях стадий формирования психики, с одной стороны, мы как взрослые можем помочь ребенку с минимальным для него ущербом научиться управлять своими внутренними стремлениями, не ограничивая его творческий потенциал. А с другой стороны, понять какие ошибки, возможно, были допущены в нашем воспитании и как они повлияли на то, какими мы стали сейчас.

Главное, что нам необходимо понимать, что как родители, так и дети имеют равное право жить на этой земле, быть самими собой, имеют право на успех и счастье, и в каждом есть свой потенциал развития.

Но, только родители, полностью ответственны за отношения с ребенком, в результате которых должно осуществляться объективное, всестороннее и наименее искаженное их ожиданиями и ложными убеждениями, раскрытие и осознание ребенком его бесценного и безграничного потенциала.

Древняя восточная мудрость гласит: До пяти лет – относитесь к своему ребенку как к правителю (с уважением), с 5 до 15 – как к

солдату (четко устанавливая рамки, режим и правила), а с 15 лет – только как к другу (как к равному себе).

Проанализировав множество книг по воспитанию и развитию детей, я определил **7 основных правил воспитания**, осознание и принятие которых каждым родителем, позволяет дать возможность каждому ребенку наиболее оптимально сформировать свою личность, безболезненно разворачивая свой индивидуальный потенциал.

1 Правило. Ребенок – это индивидуальность

Ребенок - самостоятельное, отдельное от нас существо, он должен и хочет прожить собственную жизнь. Очень важно осознать, что наш ребенок - не часть нас, а самостоятельное существо, имеющее право, возможности и способности принимать решения и совершать выборы.

2 Правило. Расти вместе с ребенком

Человек не рождается на свет профессионалом ни в одной области, в том числе и в профессии родителя. Поэтому истинно хорошие родители растут и меняются вместе с ребенком, предоставляя ему столько свободы и заботы, сколько необходимо в определенный период развития. Передать ответственность ребенку за его жизнь, решения и выборы в соответствующие этому этапы развития - важнейшая задача, которая стоит перед родителями.

3 Правило. Безусловное принятие

В первые годы жизни родительское окружение является для ребенка своеобразной моделью мира, и то, насколько комфортно, тепло и безопасно малышу в семье, определяет то, каким в будущем окажется отношение к миру реальному, гораздо более сложному, жесткому и изменчивому. Эмоциональное благополучие, позитивное отношение к себе и миру в целом у ребенка, а затем и взрослого

человека, в значительной степени зависит от принятия его родителями.

4 Правило. Устанавливайте нормы и границы

Родители - именно те люди, которые первыми начинают обозначать малышу нормы и границы дозволенного и запретного, приемлемого и недопустимого.

Выставление ребенку границ и норм допустимого поведения необходимо в первую очередь для него самого. Это помогает ребенку структурировать картину мира, ориентироваться в нем, делает окружение более стабильным и предсказуемым, а значит, более безопасным. Ребенок, которому не известны правила и нормы, теряет от неопределенности, чувствует себя брошенным, не ощущает комфорта и безопасности, ну а далее сам начинает устанавливать грань дозволенного и допустимого. Родителю необходимо:

- Каждый раз взвесить принципиальность и важность того, что именно мы не разрешаем, что запрещаем, на что реагируем отрицательно.

- С самого раннего возраста стоит объяснять и аргументировать ребенку, почему именно это нельзя или чем именно то или иное поведение плохо или вредно.

- Наказан или осужден, может быть поступок, но не личность в целом.

- Наказание не должно быть «плохим», а должно быть лишением «хорошего».

- Никогда не стоит унижать ребенка - физически или словами.

- Нельзя пропускать или надолго откладывать наказание. Оно должно следовать сразу за нарушением правила, за грубым или невежливым поведением.

5 Правило. *Только не лебедь, рак и щука...*

Принципиальное значение для воспитания любого ребенка имеет последовательность действий, санкций, поощрений и наказаний. Существует две ошибочные модели поведения родителей в рамках этого правила:

- *Непостоянство в действиях, санкциях, поощрениях и наказаниях.* Очень плохо, если наше настроение влияет на то, что сегодня мы разрешили ребенку что-либо, что вчера запретили, потому что изменилось наше настроение. Поступая таким образом, мы разрушаем и без того нестойкую и гибкую картину мира ребенка.

- *Отсутствие для ребенка единой модели воспитания в семье.* Разногласия по поводу воспитания и реакций на поведение ребенка у различных членов семьи – явление распространенное. Но стоит помнить, как заповедь и непреложное правило: ребенок не должен знать об этих разногласиях.

6 Правило. *Будьте положительным примером для ребенка*

В раннем возрасте ребенок усваивает значительную часть социального опыта, подражая родителям. Подражание предполагает неосознанное копирование тех моделей поведения, которые имеет ребенок перед глазами. Так что не стоит удивляться, если ребенок слышит наши правильные и хорошие слова, а ведет себя так, как Вам совсем не хочется. Остановитесь и оглянитесь!

7 Правило. *Правильно общайтесь с ребенком*

Именно детство является определяющим периодом для формирования личности Вашего ребенка. Поэтому, всегда используйте следующие правила общения с ним:

- Чаще проводите время с ребенком, но занимаясь совместной деятельностью, используйте формулу: «Вместе, но не вместо!»

- Не забывайте отмечать любые успехи ребенка, пусть минимальные, пусть представляющиеся естественными и само собой разумеющимися для нас, взрослых. Поощрять стоит именно реальные результаты, конечно, учитывая возрастные возможности.

- Разговаривая с ребенком, будьте всегда доброжелательны, используйте приветливые фразы.

- Необходимое умение, которому можно и нужно учиться, умение слышать собственного ребенка. Именно слышать, а не просто слушать. Используйте «активное слушание».

- Одним из важных умений в построении диалога является использование Я-посланий. Выраженное в форме «Ты-послания» («ты меня обидел», «твои манеры раздражают меня») сообщение наделяет ребенка ответственностью за наши чувства, что, согласитесь, не очень справедливо. Ответной реакцией с большей вероятностью станут агрессия, обида или чувство вины. Использование «Я-посланий» («я переживаю за тебя», «я волнуюсь в связи с твоим поступком») разделяет поступок ребенка и наши чувства по этому поводу и, следовательно, оставляет больше возможностей для конструктивного диалога.

- Разговаривайте с ребенком «лицом к лицу» на уровне глаз! Иначе ребенок воспринимает Вас с позиции «сверху вниз» и ощущает давление.

- Чаще говорите о своих чувствах ребенку. Он должен именно слышать, что его любят, принимают и поддерживают!

- Как можно чаще обнимайте и гладьте своего ребенка, это позволит ему почувствовать себя уверенным и «нужным» и способствует самопринятию!

Но как бы там ни было, как бы правильно или неправильно мы прошли свои возрастные этапы, в результате у каждого из нас

формируется свой личностный **характер**. И хотя в теории З.Фрейда мы уже познакомились с типами характера на основе психосексуальных стадий развития, в психологии существует и другой, более классический подход в определении последнего.

Характер (греч. χαρακτήρ — примета, отличительная черта, знак) – это структура стойких, сравнительно постоянных психических свойств, определяющих особенности отношений и поведения личности. Когда говорят о характере, то обычно подразумевают под этим именно такую совокупность свойств и качеств личности, которые накладывают определённую печать на все её проявления и деяния. Черты характера составляют те существенные свойства человека, которые определяют тот или иной образ поведения, образ жизни.

Одной из основных теорий описывающих структуру и содержания такого понятия как характер, является концепция «акцентуированных личностей» К.Леонгарда.

В соответствии с этой концепцией все черты личности могут быть разделены на основные и дополнительные. Основные черты – стержень личности, они определяют ее развитие, процессы адаптации, психическое здоровье. При значительной выраженности основные черты характеризуют личность в целом. В случае воздействия неблагоприятных факторов они могут приобретать патологический характер, разрушая структуру личности. Личности, у которых основные черты ярко выражены, названы К.Леонгардом акцентуированными. Но акцентуированные личности не следует сразу рассматривать в качестве патологических. Это случай «заострения» определенных, присущих каждому человеку, особенностей. По К.Леонгарду, в акцентуированных личностях

потенциально заложены как возможности социально положительных достижений, так и социально отрицательный заряд.

К.Леонгардом выделены *10 типов акцентуированных личностей*, которые достаточно произвольно разделены на две группы: акцентуации характера (демонстративный, педантичный, застревающий, возбудимый) и акцентуации темперамента (гипертимический, дистимический, тревожно-боязливый, циклотимический, аффективно-экзальтированный, эмотивный).

Темперамент не предопределяет черт характера, но между темпераментом и свойствами характера существует тесная взаимосвязь:

- От темперамента зависят динамические особенности проявления характера. Например, общительность у сангвиника и флегматика будет проявляться по-разному.

- Темперамент влияет на развитие отдельных черт характера. Одни свойства темперамента способствуют формированию определённых черт характера, другие противодействуют.

- В зависимости от типа темперамента ребёнка необходимо использовать индивидуальные приемы воздействия на него, чтобы воспитать нужные свойства характера.

- Существует и обратная зависимость проявлений темперамента от его характера. Благодаря определённым чертам характера человек может сдерживать нежелательные при данных обстоятельствах проявления темперамента.

Давайте более подробно рассмотрим предложенные акцентуации, которыми каждый из нас обладает, в той или иной степени.

Демонстративный тип. Характеризуется повышенной способностью к вытеснению, демонстративностью поведения, живостью, подвижностью, легкостью в установлении контактов.

Такой человек склонен к фантазерству, лживости и притворству, к приукрашиванию своей персоны, к авантюризму, артистизму, позерству. Им движет стремление к лидерству, потребность в признании, жажда постоянного внимания к своей персоне, жажда власти, похвалы; перспектива быть незамеченным отягощает его. Он демонстрирует высокую приспособляемость к людям, эмоциональную лабильность (легкую смену настроений) при отсутствии действительно глубоких чувств, склонность к интригам (при внешней мягкости манеры общения).

Отмечается беспредельный эгоцентризм, жажда восхищения, сочувствия, почитания, удивления. Обычно похвала других в его присутствии вызывает у него особо неприятные ощущения, он этого не выносит. Стремление компании обычно связано с потребностью ощутить себя лидером, занять исключительное положение.

Самооценка сильно далека от объективности. Может раздражать своей самоуверенностью и высокими притязаниями, сам систематически провоцирует конфликты, но при этом активно защищается. Обладая патологической способностью к вытеснению, он может полностью забыть то, о чем он не желает знать. Это расковывает его во лжи. Обычно лжет с невинным лицом, поскольку то, о чем он говорит, в данный момент для него является правдой; по-видимому, внутренне он не осознает свою ложь или же осознает очень неглубоко, без заметных угрызений совести. Способен увлечь других неординарностью мышления и поступков.

Застревающий тип. Умеренная общительность, занудство, склонность к нравоучениям, неразговорчивость. Часто страдает от мнимой несправедливости по отношению к нему. В связи с этим проявляет настороженность и недоверчивость по отношению к людям, чувствителен к обидам и огорчениям, уязвим, подозрителен,

отличается мстительностью, долго переживает происшедшее, не способен легко отходить от обид. Для него характерна заносчивость, часто выступает инициатором конфликтов.

Самонадеянность, жесткость установок и взглядов, сильно развитое честолюбие часто приводят к настойчивому утверждению своих интересов, которые он отстаивает с особой энергичностью. Стремится добиться высоких показателей в любом деле, за которое берется, и проявляет большое упорство в достижении своих целей. Основной чертой является склонность к аффектам (правдолюбие, обидчивость, ревность, подозрительность), инертность в проявлении аффектов, в мышлении, в моторике.

Педантичный тип. Характеризуется ригидностью, инертностью психических процессов, долгим переживанием травмирующих событий. Такой человек «тяжелый на подъем». В конфликты вступает редко, выступая скорее пассивной, чем активной стороной. В то же время очень сильно реагирует на любое проявление нарушения порядка. На службе ведет себя как бюрократ, предъявляя окружающим много формальных требований.

Пунктуален, аккуратен, особое внимание уделяет чистоте и порядку, скрупулезен, добросовестен, склонен жестко следовать плану, в выполнении действий нетороплив, усидчив, ориентирован на высокое качество работы и особую аккуратность, склонен к частым самопроверкам, сомнениям в правильности выполненной работы, брюзжанию, формализму. С охотой уступает лидерство другим людям.

Возбудимый тип. Недостаточная управляемость, ослабление контроля над влечениями и побуждениями сочетаются у людей такого типа с властью физиологических влечений. Ему характерна повышенная импульсивность, инстинктивность, грубость, занудство,

угрюмость, гневливость. Склонность к «хамству» и брани, к трениям и конфликтам, в которых сам и является активной, провоцирующей стороной.

Раздражителен, вспыльчив, часто меняет место работы, неуживчив в коллективе. Отмечается низкая контактность в общении, замедленность вербальных и невербальных реакций, тяжеловесность поступков. Для него никакой труд не становится привлекательным, работает лишь по мере необходимости, проявляет такое же нежелание учиться. Равнодушен к будущему, целиком живет настоящим, желая извлечь из него массу развлечений.

Повышенная импульсивность или возникающая реакция возбуждения гасятся с трудом и могут быть опасны для окружающих. Он может быть властным, выбирая для общения наиболее слабых.

Гипертимный тип. Людей этого типа отличает большая подвижность, общительность, болтливость, выраженность жестов, мимики, пантомимики, чрезмерная самостоятельность, склонность к озорству, недостаток чувства дистанции в отношениях с другими.

Представители этого типа часто спонтанно отклоняются от первоначальной темы в разговоре. Везде вносят много шума, любят компании сверстников, стремятся ими командовать. Они почти всегда имеют очень хорошее настроение, хорошее самочувствие, высокий жизненный тонус, нередко цветущий вид, хороший аппетит, здоровый сон, склонность к чревоугодию и иным радостям жизни.

Это люди с повышенной самооценкой, веселые, легкомысленные, поверхностные и вместе с тем деловитые, изобретательные, блестящие собеседники. Люди, умеющие развлекать других, энергичные, деятельные, инициативные.

Большое стремление к самостоятельности у них может служить источником конфликтов. Им характерны вспышки гнева, раздражения, особенно когда они встречают сильное противодействие, терпят неудачу.

Склонны к аморальным поступкам, повышенной раздражительности, прожектерству. Испытывают недостаточно серьезное отношение к своим обязанностям. Они трудно переносят условия жесткой дисциплины монотонную деятельность, вынужденное одиночество.

Дистимический тип. Люди этого типа отличаются серьезностью, даже подавленностью настроения, медлительностью слабостью волевых усилий. Для них характерны пессимистическое отношение к будущему, заниженная самооценка, а также низкая контактность, немногословность в беседе, даже молчаливость.

Такие люди являются домоседами, индивидуалистами. Общества, шумной компании обычно избегают, ведут замкнутый образ жизни. Часто угрюмы, заторможены, склонны фиксироваться на теневых сторонах жизни. Они добросовестны, ценят тех, кто с ними дружит, и готовы им подчиниться, располагают обостренным чувством справедливости, а также замедленностью мышления.

Тревожный тип. Людям данного типа свойственна низкая контактность, минорное настроение, робость, пугливость, неуверенность в себе. Дети тревожного типа часто боятся темноты, животных, страшатся оставаться одни. Они сторонятся шумных и бойких сверстников, не любят чрезмерно шумных игр, испытывают чувство робости и застенчивости, тяжело переживают контрольные, экзамены, проверки. Часто стесняются отвечать перед классом.

Охотно подчиняются опеке старших, нотации взрослых могут вызвать у них угрызения совести, чувство вины, слезы, отчаяние. У

них рано формируется чувство долга, ответственности, высокие моральные и этические требования. Чувство собственной неполноценности стараются замаскировать в самоутверждении через те виды деятельности, где они могут в большей мере раскрыть свои способности. Свойственная им с детства обидчивость, чувствительность, застенчивость, мешают сблизиться с теми, с кем хочется. Особо слабым звеном является реакция на отношение к ним окружающих.

Непереносимость насмешек, подозрения сопровождаются неумением постоять за себя, отстаивать правду при несправедливых обвинениях. Редко вступают в конфликты с окружающими, играя в них в основном пассивную роль, в конфликтных ситуациях они ищут поддержки и опоры. Они обладают дружелюбием, самокритичностью, исполнительностью. Вследствие своей беззащитности нередко служат «козлами отпущения», «мишенями» для шуток.

Экзальтированный тип. Яркая черта этого типа – способность восторгаться, восхищаться, а также улыбочивость, ощущение счастья, радости, наслаждения. Эти чувства у них могут часто возникать по причине, которая у других не вызывает большого подъема, они легко приходят в восторг от радостных событий и в полное отчаяние – от печальных. Им свойственна высокая контактность, словоохотливость, влюбчивость.

Такие люди часто спорят, но не доводят дела до открытых конфликтов. В конфликтных ситуациях они бывают как активной, так и пассивной стороной. Они привязаны к друзьям и близким, альтруистичны, имеют чувство сострадания, хороший вкус, проявляют яркость и искренность чувств. Могут быть паникерами, подвержены сиюминутным настроениям, порывисты, легко

переходят от состояния восторга к состоянию печали, обладают лабильностью психики.

Эмотивный тип. Этот тип родствен экзальтированному типу, но проявления его не столь бурны. Для них характерны эмоциональность, чувствительность, тревожность, болтливость, боязливость, глубокие реакции в области тонких чувств. Наиболее сильно выраженная их черта — гуманность, сопереживание другим людям или животным, отзывчивость, мягкосердечность, они радуются чужим успехам.

Впечатлительны, слезливы, любые жизненные события воспринимают серьезнее, чем другие люди. Остро реагируют на сцены из фильмов, где кому-либо угрожает опасность, сцена насилия может вызвать у них сильное потрясение, которое долго не забудется и может нарушить сон. Редко вступают в конфликты, обиды носят в себе, не выплескивая их наружу. Им свойственно обостренное чувство долга, исполнительность. Бережно относятся к природе, любят выращивать растения, ухаживать за животными,

Циклотимный тип. Характеризуется сменой гипертимных и дистимных состояний. Им свойственны частые периодические смены настроения, а также зависимость от внешних событий.

Радостные события вызывают у них картины гипертимии: жажда деятельности, повышенная говорливость, скачка идей; печальные – подавленность, замедленность реакций и мышления, так же часто меняется их манера общения с окружающими людьми.

Теория акцентуированных личностей К.Леонгарда быстро доказала свою достоверность и полезность. Однако использование её было ограничено возрастом испытуемых – опросник для определения акцентуации рассчитан на взрослых испытуемых. Дети и подростки, не имея соответствующего жизненного опыта, не могли ответить на

ряд вопросов теста, поэтому их акцентуации оказалось затруднительным определить.

Решением этой проблемы занялся отечественный психиатр А.Личко. Он модифицировал тест К.Леонгарда для определения акцентуаций с целью применения его в детском и подростковом возрасте, переработал описания типов акцентуации, изменил названия для некоторых из них и ввёл новые типы. А.Личко считал более целесообразным изучать акцентуации у подростков, так как большинство из них формируется до подросткового возраста и ярче всего проявляется именно в этот период. Описания акцентуированных характеров он расширил за счёт информации о проявлениях акцентуаций у детей и подростков, изменении этих проявлений по мере взросления.

А.Личко первым предложил заменить термин «акцентуации личности» на «**акцентуации характера**», мотивируя это тем, что нельзя объединять все личностные особенности человека определением только акцентуации. Личность – гораздо более широкое понятие, включающее мировоззрение, особенности воспитания, образованности, реагирования на внешние события. Характер же, являясь внешним отражением типа нервной системы, служит узкой характеристикой особенностей поведения человека.

Акцентуация характера - это крайний вариант нормы как результат усиления отдельных черт. Акцентуация характера при весьма неблагоприятных обстоятельствах может перерасти в расстройство личности, но относить её к психическим расстройствам неправильно.

Акцентуации характера по А.Личко - временные изменения характера, которые меняются или исчезают в процессе роста и развития ребёнка. При этом многие из них могут переходить в

психопатии или сохраняться на всю жизнь. Путь развития акцентуации определяется её выраженностью, социальным окружением и видом (скрытая или явная) акцентуации.

Как и К.Леонгард, А.Личко считал акцентуации вариантом деформации характера, при которой чрезмерную выраженность приобретают отдельные его черты. Это повышает чувствительность личности к определённым видам влияний и затрудняет адаптацию в некоторых случаях. При этом, в целом, способность к адаптации сохраняется на высоком уровне, а с некоторыми видами влияния акцентуированные личности справляются легче обычных.

Акцентуации А.Личко рассматривал как пограничные между нормой и патологией (расстройством) состояния. Он выделил несколько иные *типы акцентуаций*: гипертимный, циклоидный, сенситивный, шизоидный, истероидный, конморфный, психастенический, паранойяльный, неустойчивый, эмоционально-лабильный, epileптоидный.

В современной психологии существуют и другие типизации личности. Так, недавно разработанная **S-теория развития личности** определяет *характер*, как ситуативное проявление психической структуры человека определяющей и проявляющей своеобразность его отношений, убеждений и поведения. Эта теория выделяет следующие 12 типов личности: аутичный, психопатичный, истероидный, epileптоидный, компульсивный, маниакальный, нарцисичный, депрессивный, параноидальный, шизоидный, фрустрирующий, фрустрационный.

Но наиболее проработанной, информативной и проверяемой на практике, что для нас является определяющим, все же остается теория К.Леонгарда.

В приложении № 3 приведен, разработанный на основе этой теории, «Личностный опросник» Г.Шимшека, опубликованный им еще в 1970 году. Ответив в нем на 88 вопросов, Вы сможете определить, какими чертами характера обладает каждый из Вас, и насколько наиболее выраженные из них являются акцентированными. Это поможет более четко увидеть особенности своей личности, той психической структуры, через которую мы смотрим на окружающую действительность (особенности контура торшера, который искажает свет лампы).

Но, как и в определении темперамента, так и в определении характера необходимо помнить, что каждый человек обладает определенным набором качественных показателей всех типов характера, и только наиболее выраженные из них являются определяющими для каждого из нас.

Очень часто, бывает так, что нам не нравится то, что мы видим в себе (в контуре торшера) или вокруг себя (картинки-проекции от торшера на стене комнаты), и тогда, мы ставим защиту, закрываясь от таких неприятных ощущений.

В психологии, такая особенность нашей психики, описывается специальным термином *«психологическая защита»*.

Психологическая защита – это специальная система стабилизации личности, направленная на ограждения сознания от неприятных, травмирующих переживаний, сопряженных с внутренними и внешними конфликтами, состояниями тревоги и дискомфорта.

Формирование полноценной системы психологической защиты происходит по мере взросления каждого ребенка, в процессе индивидуального развития. Индивидуальный набор защитных механизмов зависит от конкретных обстоятельств жизни, от факторов внутрисемейной ситуации, от отношения ребенка с

родителями, от демонстрируемых им врожденных предрасположенностей.

Защитный механизм (психологическая защита) – понятие глубинной психологии, обозначающее неосознаваемый психический процесс, направленный на минимизацию отрицательных переживаний. Защитные механизмы лежат в основе процессов сопротивления.

Психологические защиты начинают формироваться в возрасте 1-2 лет, до этого момента существуют лишь предзащитные механизмы. Побуждают формирование защит различные типы тревоги (страх разлуки или темноты, беспокойство по поводу физического дискомфорта или страха быть наказанным).

Таким образом, формирование защитных механизмов можно связать с преодолением примитивного страха, который сопровождает ребенка в его развитии, при неправильном взаимодействии с ближним окружением.

В психологии часто выделяются первичные и вторичные защитные механизмы.

Первичные:

Всемогущий контроль – восприятие себя как причины всего, что происходит в мире.

Диссоциация – отделение себя от своих неприятных переживаний.

Интроекция, в частности идентификация с агрессором – бессознательное включение в свой внутренний мир воспринимаемых извне взглядов, мотивов, установок и других людей.

Отрицание – полный отказ от осознания неприятной информации.

Примитивная идеализация – восприятие другого человека как

идеального и всемогущего.

Примитивная изоляция, в частности защитное фантазирование – уход от реальности в другое психическое состояние.

Проективная идентификация – когда человек навязывает кому-либо роль, основанную на своей проекции.

Проекция – ошибочное восприятие своих внутренних процессов как происходящих извне.

Расщепление Эго – представление о ком-либо как о только хорошем или только плохом, с восприятием присущих ему качеств, не вписывающихся в такую оценку, как чего-то совершенно отдельного.

Соматизация или конверсия – тенденция переживать соматический дистресс в ответ на психологический стресс и искать в связи с такими соматическими проблемами медицинской помощи.

Вторичные защитные механизмы:

Аннулирование или Возмещение – бессознательная попытка «отменить» эффект негативного события путём создания некоего позитивного события.

Вытеснение, Подавление или Репрессия – активное, мотивированное устранение чего-либо из сознания.

Вымещение, Замещение или Смещение – бессознательная переориентация импульса или чувства с первоначального объекта на другой.

Игнорирование или Избегание – контроль и ограничение информации об источнике пугающего психологического воздействия либо искажённое восприятие подобного воздействия, его наличия или характера.

Идентификация – отождествление себя с другим человеком или группой людей.

Изоляция аффекта – удаление эмоциональной составляющей происходящего из сознания.

Интеллектуализация – неосознанное стремление человеком контролировать эмоции и импульсы на основе рациональной интерпретации ситуации.

Компенсация или Гиперкомпенсация – прикрытие собственных слабостей за счёт подчеркивания сильных сторон или преодоление фрустрации в одной сфере сверх удовлетворением в других сферах.

Морализация – поиск способа убедить себя в моральной необходимости происходящего.

Отыгрывание, Отреагирование вонне или Разрядка – снятие эмоционального напряжения за счет проигрывания ситуаций, приведших к негативному эмоциональному переживанию.

Поворот против себя или Аутоагрессия – перенаправление негативного аффекта по отношению к внешнему объекту на самого себя.

Раздельное мышление – совмещение взаимоисключающих установок за счёт того, что противоречие между ними не осознаётся.

Рационализация – объяснение самому себе своего поведения таким образом, чтобы оно казалось обоснованным и хорошо контролируемым.

Реактивное образование – защита от запретных импульсов с помощью выражения в поведении и мыслях противоположных побуждений.

Реверсия – проигрывание жизненного сценария с переменной в нём мест объекта и субъекта.

Регрессия – возврат к ребячливым, детским моделям поведения.

Сексуализация или Инстинктуализация – превращение чего-то негативного в позитивное за счёт приписывания ему сексуальной составляющей.

Сублимация – перенаправление импульсов в социально приемлемую деятельность.

На сегодняшний день, наиболее объективным инструментом для определения самых основных механизмов психологической защиты уже долгое время по праву остается Опросник Плутчика – Келлермана – Конте (Приложение 4). Дайте ответ на 92 предложенных там утверждения, и определите для себя какие защитные механизмы обычно включаются у Вас при болезненных переживаниях.

Рассмотренная в этой главе информация, позволяет с уверенностью утверждать, что мы рождаемся в этот мир в теле мужчины или женщины с определенным потенциалом и темпераментом его проявления.

Потом, в процессе взросления, возраст за возрастом, под прямым или косвенным влиянием ближнего окружения мы формируем призму своей личности, которая соответствует определенной конфигурации индивидуальных Я-Образов, и через которую мы смотрим на окружающий мир. Наши Я-Образы состоят из ложных (навязанных или ошибочно сформированных - «Не-Я») и истинных убеждений («Я») и определяется нашим характером их проявления. Акцентуации характера отражают всю гамму наших убеждений. И если мы не берем ответственность за свою жизнь на себя, определяя и очищая ложные убеждения, то ставим защиты от их негативных результатов – закрываем ту часть торшера, которая искажая свет внутренней лампы, проецирует нежелательные для нас «картины жизни» на «стене жизни»!

Ужаль себя как О.С.А., поставь прочитанное в Р.Я.Д. (стр.34):

Р. _____

Я. _____

Д. _____

2. Живи в Т.Э.М.П.- е!

Наше Истинное Я проявляется через Я-Образы, которые основываются на убеждениях, одни из которых соответствуют нашим ценностям (Я), а другие – ложные (Не-Я), навязанные или аномально сформированные нами в процессе взросления. Хозяин своей жизни стремится к сознательному очищению своей личности от «Не-Я», от ложных убеждений, тем самым изменяет свою жизнь, делая ее более яркой, светлой и счастливой. Такой, которая полностью отражает его внутренний потенциал и его Истинное Я.

Поэтому, Саморазвитие Пятого Поколения заключается в анализе убеждений, которые не соответствуют внутреннему потенциалу и трансформации их в убеждения, которые соответствуют Истинному Я.

Очищая свою личность от Не-Я, мы учимся проявлять и реализовывать себя на основе своих ценностей, тем самым, Продвигаться по пути своего саморазвития к своим целям с наименьшими преградами, искажениями и неудачами (*Второй путь саморазвития пятого поколения, стр.12*).

Для **Продвижения** по пути саморазвития, каждому человеку нужны *ресурсы*:

- внутренние (энергия – позитивный настрой, уверенность, ваши особые умения, знания и таланты),
- внешние (деньги, друзья, время).

В СР5П, разделение ресурсов на внешние и внутренние условное, ведь в любом случае, внешние ресурсы зависят от уровня Вашего развития на данный момент: мы управляем не временем, а собой; уровень материального достатка зависит от способности

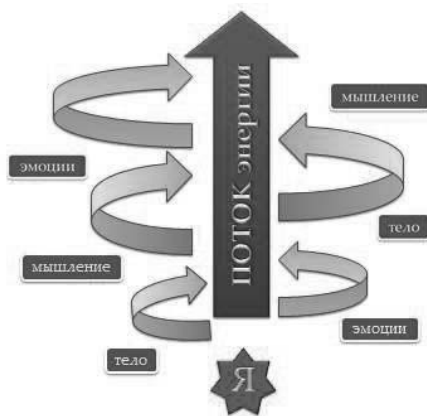
зарабатывать деньги; количество знакомых и нужных людей зависит от твоей способности строить и поддерживать отношения.

Таким образом, главное, что нам необходимо – это внутренняя энергия, силы для саморазвития!

Я называю это жить в Т.Э.М.П. – е!

Помните? Пассажир должен иметь обученного и управляемого кучера, покорных лошадей и исправную карету (стр.6).

Это значит, что, развивая свои Тело (Т.), Эмоции (Э.) и Мышление (М.) мы получаем от нашего Истинного Я Поток (П.) энергии и знаний для успешной, эффективной и счастливой жизни.



Причем этот процесс бесконечный и повторяющийся.

Полученный поток так необходимой для нас энергии для саморазвития, позволяет нам по-новому взглянуть на наше тело, наши мышление и эмоции, найти новые пути и возможности для их развития. Усовершенствуя их, мы получаем более интенсивный поток сознания, что снова ведет нас к саморазвитию.

И так бесконечно, но с каждым витком поток внутренней энергии позволяет нам все более адекватно определить свои ценности и раскрыть свое предназначение.

Почему в этой схеме первично Тело? Да очень просто! Посмотрите на себя в зеркало. Что Вы там увидите? Сначала свое лицо, потом, строя гримасы, поймете, что мимика отражает Ваши эмоции, а присмотревшись к своим глазам – увидите осмысление себя вне тела, вне эмоций и даже вне процесса мышления.

Жить в Т.Э.М.П.-е также означает держать Т.Э.М.П. в развитии каждой нашей сферы!

Развивая свое (Т.) тело, мы становимся более выносливыми, уверенными, ответственными, сдержанными в проявлениях (Э.) эмоций, получаем возможность привести свои (М.) мысли в порядок и контролировать сам процесс мышления, опираясь на (П.) поток сознания от Истинного Я (*Т.Э.М.П. для тела*).

Начиная изучать свои (Э.) эмоции, мы все больше обращаем свое внимание на (М.) мысли, которые их вызвали, пытаемся контролировать эти мысли, определяя желания, которые стоят за такими эмоциями. А потом учимся дозировать проявление и интенсивность своих эмоций.

Мы также наблюдаем за своим (Т.) телом и мимикой при проявлении той или другой эмоции, и пытаемся его развивать, чтобы правильно их выражать (и даже вызывать их у себя при необходимости). В изучении эмоций мы опираемся на свой (П.) поток сознания, который исходит из глубин нашего Я, и подсказывает в форме интуиции, как именно нам необходимо поступить в определенный момент. (*Т.Э.М.П. для эмоций*).

Когда мы начинаем контролировать свои (М.) мысли и анализировать желания, которые за ними стоят, мы получаем через свой внутренний (П.) поток сознания только те мысли, которые генерируются от нашего Истинного Я, для достижения своих истинных целей. Мы все более и более становимся уравновешены (Э.)

эмоционально. Наше (Т.) тело становится более управляемым, и мы правильной начинаем осознавать его потребности в пополнении энергии, отдыхе и режиме его тренировки (*Т.Э.М.П. для мыслей*).

Но самым главным и одновременно самым сложным в саморазвитии – это держать Т.Э.М.П. в постоянном увеличении своего внутреннего (П.) потока энергии. Это в первую очередь выражается в постоянном поддержании этого потока и подсоединении к нему – в постоянной связи со своим внутренним Истинным Я (ядром Я, самостью, врожденным потенциалом и т.д.) каждого из нас.

И только тогда мы сможем развивать свое (Т.) тело, учиться выражать свои (Э.) эмоции, и контролировать свои (М.) мысли наиболее благоприятным для нас и для других способом, в наиболее благоприятные для нас и для других время и место, и в наиболее благоприятной для нас и для других степени!

Для того, что бы понять, как формируются ложные убеждения «Не-Я», как их определить и очистить от них свою личность, и как это связано с жизнью в Т.Э.М.П.-е, давайте для начала рассмотрим, что вообще такое эмоции, мышление и тело. А уже потом разберемся, как они взаимосвязаны между собой.

Ужаль себя как О.С.А., поставь прочитанное в Р.Я.Д. (стр.34):

Р. _____

Я. _____

Д. _____

3. Развивай Мышление (М.)!

Вопрос о том, что такое мышление и какую роль оно играет в познании и деятельности человека, интересовало человечество издавна. Так, ещё в античности возникло разграничение деятельности органов чувств и деятельности мышления (Гераклит Ефесский - V век до н.э.; Парменид - V век до н.э.; Платон - IV век до н.э.).

На данный момент в психологии существует множество подходов к определению мышления, так *теория онтогенетического развития мышления* рассматривает его как процесс усвоения ребёнком общественно-исторически выработанных умственных действий и операций. Представители *гештальт психологии* рассматривают мышление как внезапное явление психики человека – не подготовленное его аналитической деятельностью, направленной на выделение существенных признаков проблемной ситуации. *Гуманистическая психология* исследует мышление, в рамках влияния на него мотивов самоактуализации.

В контексте, отношение мышления к объективной реальности, его рассматривают как процесс и как деятельность. *Деятельный подход* позволяет рассматривать мыслительную деятельность как условие самостановления личности.

Мышление обычно определяется как познавательная деятельность человека. Оно является опосредованным и обобщенным способом отражения действительности.

Результатом мышления является мысль (понятие, смысл, идея).

Например: высший этап обработки информации человеком, процесс установления связей между объектами или явлениями окружающего мира, или – процесс отражения существенных свойств

объектов, а также связей между ними, что приводит к появлению представлений об объективной реальности.

В психологии и нейропсихологии, мышление относят к одной из высших психических функций. Оно рассматривается как деятельность, имеющая мотив, цель, систему действий и операций, результат и контроль.

Но споры по поводу конкретного определения «мышление», продолжаются и по сей день.

Если проанализировать все предложенные в психологии теории **мышления**, то можно выделить **4 основных его вида**, которыми обладает каждый из нас:

- Наглядно-действенное.
- Наглядно-образное.
- Словесно-логическое мышление.
- Творческое мышление (креативность).

Наглядно-действенное мышление.

Наглядно-действенное мышление можно описать как процесс решения мысленных задач посредством преобразования возникшей в реальной жизни ситуации.

Оно по праву считается первым способом переработки полученной информации, и очень активно развивается у детей до 7 лет, когда они начинают объединять всевозможные объекты в одно целое, проводить их анализ и оперировать ими. А у взрослых данный вид мышления выражается в выявлении практической пользы у объектов окружающего мира, являясь так называемым ручным интеллектом.

За развитие наглядно-действенного мышления отвечает левое полушарие головного мозга.

Наглядно-образное мышление.

При помощи наглядно-образного мышления реальность преобразовывается в образы, а обычные явления и объекты наделяются новыми свойствами. Оно предполагает зрительное решение проблем и задач без необходимости прибегать к практическим действиям. За его развитие ответственно правое полушарие головного мозга. Наглядно-образное мышление не следует путать с воображением, т.к. в его основе лежат реальные предметы, действия и процессы, а не воображаемые или выдуманые.

Словесно-логическое мышление.

Словесно-логическое мышление характеризуется тем, что человек, наблюдающий определенную картину целиком, вычленяет из нее лишь наиболее значимые качества, не обращая внимания на несущественные детали, просто дополняющие эту картину. Обычно выделяют три формы такого мышления:

Понятие – когда предметы группируются по признакам;

Суждение – когда какое-либо явление или связи между объектами утверждаются или отрицаются;

Умозаключение – когда на основе нескольких суждений делаются конкретные выводы.

Высшим уровнем словесно-логического мышления является логическое мышление.

Логическое мышление есть основа способности человека мыслить и рассуждать последовательно и без противоречий. Оно необходимо в большинстве жизненных ситуаций: от обычных диалогов и совершения покупок до решения различных задач и развития интеллекта. Этот вид мышления способствует успешному поиску обоснований каких-либо явлений, осмысленному оцениванию окружающего мира и грамотному выстраиванию речи и суждений.

Главной задачей в этом случае является получение истинного знания о предмете размышлений с основой на разбор его разных аспектов.

Творческое мышление.

Творческое мышление – один из видов мышления, характеризующийся созданием субъективно нового продукта и новообразованиями в самой познавательной деятельности по его созданию. Эти новообразования касаются мотивации, целей, оценок, смыслов. Творческое мышление отличают от процессов применения готовых знаний и умений, называемых репродуктивным мышлением.

Другими словами, творческим мышлением называют такой вид мышления, который позволяет необычным образом систематизировать и анализировать обычную информацию. Помимо того, что оно способствует неординарному решению типичных задач, вопросов и проблем, оно также повышает эффективность усвоения человеком новых знаний. Применяя творческое мышление, люди могут рассматривать объекты и явления с разных сторон, пробуждают в себе желание создавать нечто новое – то, чего не было раньше (это и есть понимание творчества в его классическом смысле), развивают способность быстро переключаться с одних задач на другие и находить множество интересных вариантов выполнения работы и выходов из жизненных ситуаций.

Способы развития творческого мышления основываются на идее о том, что человек в течение своей жизни реализовывает лишь небольшой процент своего потенциала, и его задача – найти возможности активизации незадействованных ресурсов.

В рамках СР5П, развитие творческого мышления является необходимым условием. Поэтому каждому из нас необходимо:

- Импровизировать и всегда искать новые пути разрешения повседневных задач.

- Не ориентироваться на установленные рамки и правила.
- Расширять кругозор и постоянно узнавать что-то новое.
- Как можно больше знакомиться с новыми людьми, открывать новые места.
- Сделать обучение новым навыкам и умениям своей привычкой.
- Постоянно совершенствовать свою деятельность.

Все виды мышления, включая и творческое, полностью развиваются в нашем детстве и лишь с годами мы должны стремиться к их развитию.

Наиболее полно, стадиальность развития детского мышления описал Ж.Пиаже в своей операциональной концепции интеллекта.

Раннее детство. Эта стадия характеризуется развитием способности воспринимать и познавать предметы реального мира, составляющие окружение ребенка. Причем под познанием предметов предполагается осмысление их свойств и признаков. К концу первой стадии ребенок становится субъектом, т.е. выделяет себя из окружающего мира, осознает свое «Я». У него отмечаются первые признаки волевого управления своим поведением, и помимо познания предметов окружающего мира ребенок начинает познавать самого себя.

Дошкольный возраст. Этот возраст характеризуется развитием речи, поэтому активизируется процесс интериоризации внешних действий с предметами, формируются наглядные представления. В это время у ребенка наблюдается проявление эгоцентризма мышления, что выражается в трудности принятия позиции другого человека. В это же время наблюдается ошибочная классификация предметов из-за использования случайных или второстепенных признаков.

Основная линия развития мышления в этом возрасте – переход от наглядно-действенного к наглядно-образному, и в конце периода – к словесному мышлению.

Несмотря на своеобразную детскую логику, дошкольники могут правильно рассуждать и решать довольно сложные задачи. Верные ответы от них можно получить при определенных условиях. Ребенку нужно успеть запомнить саму задачу, условия задачи он должен представить себе, а для этого – понять их.

К концу дошкольного возраста появляется тенденция к обобщению, установлению связей. Возникновение ее важно для дальнейшего развития мышления и интеллекта.

Младший школьный возраст. В этом возрасте мышление становится доминирующей функцией. Благодаря этому интенсивно развиваются, перестраиваются сами мыслительные процессы и, с другой стороны, от интеллекта зависит развитие остальных психических функций.

Завершается наметившийся в дошкольном возрасте переход от наглядно-образного к словесно-логическому мышлению. У ребенка появляются логически верные рассуждения: рассуждая, он использует операции. Однако это еще не формально-логические операции, рассуждать в гипотетическом плане младший школьник еще не может. Операции, характерные для данного возраста, Ж.Пиаже назвал конкретными, поскольку они могут применяться только на конкретном, наглядном материале.

Подростковый возраст. Формируются способности выполнять операции в уме с использованием логических рассуждений и абстрактных понятий. При этом отдельные умственные операции превращаются в единую структуру целого. Развитие

сформированных на данной стадии операций продолжается на протяжении всей жизни.

Главным новообразованием этого, по праву, первого самоосознающего возраста в сфере мышления для каждого из нас является фундаментальная переориентация мышления с познания того, как устроена реальность, на поиск потенциальных возможностей, лежащих за непосредственной данностью.

Ужаль себя как О.С.А., поставь прочитанное в Р.Я.Д. (стр.34):

Р. _____

Я. _____

Д. _____

4. Развивай Эмоции (Э.)!

Эмоция (от лат. Emoveo – потрясаю, волну) – психический процесс средней продолжительности, отражающий субъективное оценочное отношение к существующим или возможным ситуациям и объективному миру. Эмоции, как и многие другие психические явления, изучены слабо и понимаются разными авторами по-разному, поэтому вышеприведённое определение нельзя считать ни точным, ни общепринятым.

Согласно П.Экману, базовых эмоций семь: радость, удивление, печаль (грусть), гнев (злость), отвращение, презрение, страх.

Список от К.Изарда, специалиста по проблемам человеческих эмоций, несколько иной, он выделяет 11 фундаментальных (базовых) эмоций:

1. Радость
2. Удивление
3. Печаль
4. Гнев
5. Отвращение
6. Презрение
7. Горе-страдание
8. Стыд
9. Интерес-волнение
10. Вина
11. Смущение

Все остальные эмоциональные состояния, по версии К.Изарда, являются производными или составными, т.е. возникают на основе нескольких фундаментальных.

Вот несколько критериев, на основе которых можно определить, является ли та или иная эмоция базовой:

1. Базовые эмоции имеют отчетливые и специфические нервные субстраты.

2. Базовая эмоция проявляет себя при помощи выразительной и специфической конфигурации мышечных движений лица (мимики).

3. Базовая эмоция влечет за собой отчетливое и специфическое переживание, которое осознается человеком.

4. Базовые эмоции возникли в результате эволюционно-биологических процессов.

5. Базовая эмоция оказывает организующее и мотивирующее влияние на человека, служит его адаптации.

Эмоции (точнее, эмоциональные реакции) имеют трехкомпонентную структуру:

1. Пусковой образ (что увидел, услышал или ощутил).

2. Собственно, переживание, чувство.

3. Личностную базу, настрой, предрасположенность к данной эмоции.

Например, *когда говорят об обиде*, имеют в виду три вещи:

1. *Обидное* (то, что видится и понимается как рождающее чувство обиды). Пусковым образом могут быть и обидные слова («ты меня обозвал»), и обидные действия («ты меня не подождала»), и обидные жесты («ты меня толкнул»). «Обидное» видится всегда как внешнее, хотя на самом деле все это внутри нас: наши образы, наше понимание, иногда - наши воображения.

2. *Чувство обиды* – собственно переживание обиды, то что чувствуется в обиде внутри. При этом для окружающих в чувстве обиды оказывается то, что самому человеку видно (или чувствуется) мало: лицо, выражающее обиду, и действия (установка, готовность к

действиям), связанным у этого человека с чувством обиды. Врачи обращают внимание на физиологию обиды – сжатие внутренних органов, приводящих к болезням. Психологи изучают все это в совокупности.

3. *Обидчивость* (предрасположенность к обидам). Не обидчивый человек улыбнется на попытки его обидеть, обидчивый обидится в ответ на улыбку...

Главное, что нам необходимо понимать в СР5П, так это то, что **эмоции – это сигналы!**

Все эмоции выполняют информационную функцию – то есть сообщают о смысле события, как нам, так и другим.

При чем, для **каждой эмоции смысла будет свой:**

- *радость* сообщает нам о том, что произошло или произойдет желаемое событие.

- *счастье* – удовлетворены важные ценности.

- *эйфория* – удовлетворены важные ценности даже больше, чем ожидалось.

- *ностальгия* – было приятное событие в прошлом и оно не повторится.

- *раздражение* – ситуация развивается не в соответствии с ожиданиями (со знаком минус).

- *восхищение* – ситуация развивается не в соответствии с ожиданиями (со знаком плюс).

- *предвкушение* – уверенность в том, что произойдет приятное событие.

- *страх* – опасность в будущем.

- *сомнение* – неуверенность в достижении цели.

- *азарт* – есть возможность выигрыша (в широком смысле этого слова).

При этом часть эмоций вполне социальные:

- вина – я нарушил важные ценности.
- стыд – другие узнали, что я нарушил важные ценности.
- презрение – ты нарушил важные ценности.
- обида - ты нарушил мои ценности.
- превосходство – я лучше тебя.
- зависть – у тебя есть что-то важное, чего нет у меня.
- уважение – сообщение о признании статуса.

Эмоции выполняют сразу несколько функций.

Во-первых, они нас мотивируют. Положительные эмоции (*радость, удовольствие, счастье*) привлекают и поощряют нас на «правильное» действие, а отрицательные (*страх, раздражение, горе*) – наказывают за «неправильное» и отталкивают от него. В этом смысле эмоции нам дают необходимое топливо.

Во-вторых, эмоции дают нам доступ к определённым стратегиям поведения. Человек в злости будет действовать совсем не так, как в радости.

В-третьих, они сообщают определённую информацию.

Например, *страх* нам сообщает о том, что есть опасность и с ней можно справиться, *счастье* – что наши ценности удовлетворены, *предвкушение* – что желаемое событие точно произойдёт, *раздражение* сообщает о том, что ситуация развивается не так, как ожидалось, при чём в худшую сторону.

И в-четвёртых, эмоции крайне важны в коммуникации. Демонстрация эмоции сообщает окружающим об оценке ситуации, а это во многих случаях, намного важнее содержания.

Существует **два основных направления эмоций**:

Эмоции внутрь (*эмоции реакции*) сообщают нам об оценке ситуации, мотивируют и предоставляют ресурсы.

Эмоции наружу (*эмоции-иллюстрации*) – сообщают о моём состоянии окружающим. При чём, одна из основ воспитания ребёнка как раз состоит в контроле эмоций – «нормальный» человек должен уметь демонстрировать окружающим «правильные» эмоции, а «неправильные» не показывать. А ещё лучше не испытывать.

Эмоции-реакции.

Эмоцию-реакцию удобно характеризовать через оценку ситуации, которая эту эмоцию вызывает. ***Эмоции-реакции не существуют сами по себе – это всегда оценочное переживание по отношению к какой-то ситуации, вызванной нашими убеждениями.***

Оценка ситуации может быть *положительной* (хорошо, нравится), *нейтральной* или *отрицательной* (плохо, не нравится).

Соответственно и *все эмоции можно разделить на:*

- приятные (радость, счастье, восторг),
- нейтральные (спокойствие)
- неприятные (грусть, раздражение, страх).

Если у эмоции знак положительный, она нас мотивирует приближением (как будет хорошо, если это сделать), если отрицательный – мотивирует уклонением (как будет плохо, если этого не сделать).

Важность эмоции - насколько важно то, что произошло. В эмоции будет проявляться уровень эмоционального возбуждения (адреналина). Для примера, можно построить цепочки изменения эмоции в зависимости от уровня важности ситуации:

1. *Огорчение – раздражение – досада – злость – гнев – ярость.*
2. *Тревога – страх – ужас.*
3. *Одобрение – восхищение – восторг.*
4. *Радость – счастье – эйфория.*

Хотя ситуация может располагаться в прошлом, происходить сейчас или только предполагаться в будущем, **сама эмоция всегда происходит прямо сейчас!** В соответствии с этим будут группироваться и эмоции:

1. *Ностальгия, сожаление, горе, печаль* – это чувства по поводу ситуации, которая была в прошлом.

2. *Страх, надежда, опасение, предвкушение, вожеление, ожидание* – эмоции по поводу ситуации в будущем.

3. *Испуг, раздражение, блаженство, удивление, разочарование, недоумение* – по поводу того, что происходит прямо сейчас или только что произошло.

При этом часть эмоций «вневременные» - они могут быть связаны с ситуациями, как в прошлом, так и в настоящем или будущем. Например: *радость, счастье, сочувствие, жалость*.

Уверенность эмоции, описывает, насколько достоверна информация. Или насколько я уверен в том, что было или произойдёт. Или с какой вероятностью произойдёт. С ситуациями в настоящем обычно всё проще – они сенсорно наблюдаемы и потому уверенность в них всегда высокая.

Нужно помнить, что **эмоция не существует «сама по себе» - она результат оценки определённой ситуации, за которой стоят наши с Вами убеждения!**

И, в первую очередь, желательно осознать, к какой именно ситуации эмоция относится. Определение ситуации уже даёт прекрасную возможность контроля – мы понимаем, как её оцениваем, и какие убеждения за ней стоят. Мы можем переоценить ситуацию, а характеристики эмоции помогут нам определить, что именно стоит изменить в восприятии ситуации, какие наши убеждения нам необходимо пересмотреть с позиции хозяина жизни.

Эмоции-иллюстрации.

Эмоции-иллюстрации – это то, что мы показываем другим людям для достижения своих целей. Соответственно, здесь речь пойдет о том, как «правильно» показать свои эмоции.

Здесь важно уметь расшифровывать основные невербальные сообщения, что удобно как для понимания эмоций других людей, так и для определения, какую Вам эмоцию нужно показать.

У всех эмоций есть знак, мы их делим на «положительные» и «отрицательные».

Положительные - симметричная улыбка. *Отрицательные* - поджатые губы, сморщенный нос, ассиметричная улыбка.

Важность сообщения проявляется в виде уровня эмоционального возбуждения – уровня «адреналина». Чем важнее – тем уровень выше. Демонстрируется увеличением мышечного тонуса и интонационности (напряжённости) голоса.

Переход к готовности к действию демонстрируется наклоном туловища вперёд (иногда назад, например: при отвращении или испуге) и повышением тонуса мышц (например: главное отличие *внимания* от *интереса* то, что *интерес* эмоция активная, в ней есть готовность к действию, а *внимание* – пассивная).

Эти три характеристики будут у всех эмоций. А вот остальные могут присутствовать не всегда.

Подчинение – превосходство.

Такие «социальные» эмоции – сигналы о статусе. Превосходство демонстрируется задиранием подбородка, подчинение – опусканием головы. *Гордость*, *надменность* и *презрение* сообщают о превосходстве, а *вина*, *стыд* и *униженность* – о подчинении.

Уверенность – сомнение.

Уверен я в чём-то или нет. *Уверенность*: монотонный голос с понижением интонации в конце, симметричная поза, законченные жесты. *Сомнение*: голос изменчивый, покачивания и изменение позы, незаконченные жесты, почёсывания и поглаживания разных мест.

Направление.

Эмоции, связанные с социальным контекстом, обычно различаются в зависимости от того, кто именно что-то сделал: сам человек или другие. Например, нарушение социальных договорённостей мной вызывает *вину*, а другими – *отвращение*.

Моя большая потеря – это *горе*, потеря у другого человека – *сочувствие* (или *злорадство*). При этом саму эмоцию при общении мы, естественно, демонстрируем другим.

Для СР5П каждый из нас должен уметь делать две вещи:

1. Понимать свои эмоции и эмоции других людей.
2. Уметь контролировать и управлять своими эмоциями.

Более конструктивно, мы остановимся на этом дальше, но в рамках этой главы, Вам будет полезны следующие упражнения и рекомендации.

Как научиться управлять определенной эмоцией?

1. *Эмоция*. Определите эмоцию, управлять которой вы хотите научиться.

2. *Шкала*. Определите внутри себя шкалу. Для этого просто определите максимально возможный в принципе уровень эмоции как 100%. И определите, какой уровень этой эмоции по этой шкале у вас прямо сейчас. Это может быть хоть и 1%.

3. *Максимальный уровень.* Ваша задача, постепенно увеличивая интенсивность состояния (как внутреннего, так и внешнего – мимика) достигнуть стопроцентного уровня.

4. *Путешествие по шкале.* Аккуратно пройдите, выражая выбранную Вами эмоцию, по шкале от нуля до ста процентов, с шагом в три-пять процентов.

5. *Обобщение.* Оцените процесс. Что он вам дал? Как вы можете пользоваться полученным навыком управления этой эмоцией в жизни?

Для того **что бы научиться контролировать все свои эмоции, необходимо обладать тремя привычками:**

Первая привычка – это привычка держать бодрый формат, а не расстраиваться и киснуть. Это то, с чего начинается любая армия, когда принимает новобранцев: стойка смирно, а не «вразвалочку», развернуть плечи и не сутулиться, глаза на командира, а не блуждают по сторонам, слушать что говорят, а не отвлекаться, отвечать, что положено, а не бурчать или жаловаться.

Движения четкие и энергичные, глаза внимательные, интонации бодрые. Когда за месяцы тренировок это будет вписано в тело, тело перестанет дребезжать и начнет слушаться хозяина. Именно этим создается реальная база самоконтроля.

Вторая привычка – это привычка жить не чувствами, а головой. Это не о том, что у вас не должно быть эмоций, а понимание того, что эмоции должны быть вашим инструментом. Это скорее философия жизни, это ваши ценности и убеждения, согласно которым важные вопросы должны решаться обдуманно, спокойно и разумно, а не под диктатом чувств.

Есть люди, которым это не близко, которые свою импульсивность называют спонтанностью. Таким людям жить чувствами нравится, а

разумно жить скучно. Это их выбор, но за этот выбор приходится платить тем, что при такой философии жизни контролировать свои чувства оказывается трудно.

Третья привычка - привычка в любой трудной ситуации конструктивно действовать, а не опускать руки. «Переживательные» люди бездельничают, когда все хорошо, и страдают, когда возникают проблемы. Деятельные люди живут по-другому. Если есть проблемы, деятельные люди включают голову и их решают. Если проблемы решены и всё в порядке, деятельные люди идут вперед, к целям. Какой образ жизни вам ближе?

Ужаль себя как О.С.А., поставь прочитанное в Р.Я.Д. (стр.34):

Р. _____

Я. _____

Д. _____

5. Развивай Тело (Т.) и мозг!

«В здоровом теле здоровый дух!»

Мы не будем рассматривать строение физического тела с позиции анатомии, ведь в рамках СР5П главным для нас является осознание его роли в нашем общем саморазвитии и поддержание его в правильном функциональном состоянии.

Давайте начнем с того, что вспомним модель человека по принципу «экипажа», которая помогла нам стать хозяином своей

жизни и взять ответственность за нее на себя (стр.6). Как Вы помните, физическому телу в ней соответствует карета, которой управляет кучер (личность), которую тянут лошади (эмоции и чувства) и самое главное – в которой пассажир достигает свой пункт назначения (главной жизненной цели)! Исходя из этой модели, становится ясным, что если не следить за состоянием кареты, вовремя не смазывать ее и не быть внимательным к состоянию ее составных частей и деталей, то карета будет разваливаться, скрипеть и замедлять движения, причиняя дискомфорт пассажиру, усложняя управление кучеру и увеличивая нагрузку на лошадей.

В контексте СР5П, можно привести и другую аналогию, где *тело можно сравнить с «аватаром» или «биокостюмом» для нашего Истинного Я, который нужно постоянно держать в строгом режиме, тренировать, и заправлять (правильное питание и употребление воды).*

Как соблюдать режим дня мы с Вами уже рассматривали (стр.56), поэтому следующее, что нам необходимо сделать, так это научиться правильно «смазывать» свою «карету». Для этого Вы должны делать три вещи:

- зарядка для лица (для развития эмоционального интеллекта),
- утренняя зарядка,
- физические тренировки (занятие игровыми видами спорта, бег, плавание, посещение спортивного зала или площадки и т.д. – выбирайте для себя индивидуально, поставьте в Р.Я.Д.).

Зарядка для лица.

Лицо человека, является частью тела, которая отражает наши эмоции с помощью мимики. Эмоции – это сигналы, которые сообщают другим о моём состоянии и мне - о реакциях и состоянии окружающих. Мы должны уметь расшифровывать эмоции других

(знать выражения лица, соответствующие определенной эмоции), и уметь контролировать свои эмоции (уметь демонстрировать окружающим «правильные» эмоции, а «неправильные» сдерживать и не показывать, а лучше – стремиться их не испытывать) (стр. 125).

На лице человека находится более чем 50 мышц и мы, конечно же, должны уметь ими управлять. В этом нам может помочь зарядка для лица.

Такую зарядку можно делать в любое время дня, и не один раз, но самое лучшее для нее время – сутра. Ниже я Вам приведу набор самых распространенных упражнений для тренировки лица. Но Вам, как хозяину своей жизни, необходимо подойти к этому вопросу индивидуально, используйте для этого О.С.А. (стр.34). Поставьте зарядку для лица в Р.Я.Д.:

Р. – когда я хочу делать зарядку, какие упражнения выбрать, сколько раз мне делать такую зарядку?

Я. – что я чувствую, какой уровень развития моих лицевых мышц, для чего мне это нужно? Будьте внимательны к своему внутреннему Я, ответ Вам придет в самое благоприятное для этого время и самым благоприятным для этого способом.

Д. – сразу начинайте действовать! Делайте то, что уже знаете, пробуйте и совершенствуйте свой подход!

Упражнения для зарядки лица:

Упражнение для лба. Положи пальцы обеих рук на лоб так, чтобы твои безымянные пальцы лежали на бровях. Теперь, пытаясь преодолеть сопротивление пальцев, подними брови (8-12 раз).

Упражнение для век. Прижми пальцы к внешним уголкам глаз и напряги веки. После этого расслабь мышцы (8-12 раз).

Упражнение для глаз. Раскрой глаза максимально широко. После этого расслабь мышцы (8-12 раз). Зажмурь глаза максимально сильно. После этого расслабь мышцы (8-12 раз).

Упражнение для щек. Положи свои пальцы к уголкам рта и улыбайся как можно шире. Мышцы рта и щек необходимо напрячь. После этого расслабь мышцы (8-12 раз). Подними щеки вместе с верхней губой как можно выше. После этого расслабь мышцы.

Упражнение для рта. Зажми губы между зубами и подтягивай уголки рта кверху. Задержи так на пару секунд и расслабь мышцы (8-12 раз). Сделай круговые вращения сжатыми губами по- и против-часовой стрелке (8-12 раз).

Упражнение для подбородка. Подложи кулак под подбородок и, преодолевая сопротивление, открой рот. Затем, максимально высунь язык так, чтобы его кончик был направлен вниз (8-12 раз).

Упражнение для укрепления всего контура лица. Напряги щеки и подбородок: широко раскрой рот, выдвини вперед, влево, вправо нижнюю челюсть. Сильно напряги мышцы шеи и челюсти. После этого расслабь мышцы (8-12 раз).

Утренняя зарядка тела.

Бодрое начало дня – это залог успеха и хорошего настроения. И именно физические упражнения в этом вам помогут. Однако не стоит забывать, что настоящий результат от утренней зарядки вы увидите только тогда, когда зарядка будет регулярной и правильной.

Очень важно придерживаться основных правил и порядка действий для утренней зарядки нашего тела:

- Зарядка тела начинается в постели! Проснувшись, не спешите делать резких движений, потянитесь и немного повернитесь.

Запомните! Именно сейчас, самое лучшее время для зарядки лица. Сделайте ее и медленно вставайте с постели.

- Не забудьте про полоскание ротовой полости от всего, что там скопилось за ночь, и про чистку зубов (иначе этот «яд» вместе с пищей или водой попадет нам в пищеварительную систему, а значит в кровь).

- Выполняйте зарядку на голодный желудок – до завтрака и чашки кофе. Для хорошего самочувствия и здоровья полезно выпивать стакан сырой воды натощак!

- Закрепите результат от зарядки контрастным душем

- Большая часть упражнений должна состоять из разминки и растяжки. Силовые упражнения – не лучший вариант. Цель зарядки – включить организм в работу, но не утомить его.

- Зарядку можно начинать с легкой пробежки или ходьбы. Длительные пробежки уже скорее относятся к физическим тренировкам нашего тела, поэтому их лучше делать днем или вечером, в конце дня.

- Продолжительность зарядки не так важна, как её регулярность.

- Делайте зарядку по утрам под музыку. Музыка поможет проснуться.

- Меняйте порядок упражнений, чтобы не было скучно.

- Количество повторений каждого упражнения должно быть не менее 8 раз и желательно кратное 4.

- В конце можно сделать дыхательные и или медитативные упражнения.

Универсальный комплекс упражнений для утренней зарядки:

Упражнения для шеи.

Сделайте несколько круговых движений и поворотов головой в одну и другую сторону. Не выполняйте их быстро, следите за плавностью движений.

Несколько раз запрокиньте голову назад, почувствовав, как растягиваются мышцы шеи, и затем прижмите подбородок к груди.

Упражнения для рук и корпуса. Встаньте, ноги на ширине плеч – сделайте несколько круговых движений левой, правой, двумя руками вперед и назад, в одну и в разные стороны.

Затем поворачивайте руки в локтевых суставах и в запястьях.

Повращайте плечевыми суставами, разведя прямые руки в стороны.

Положите руки на пояс. Сделайте несколько вращений корпусом по часовой стрелке и обратно. Вытяните одну руку вверх и сделайте несколько наклонов в противоположную от вытянутой руки сторону (вторая рука на поясе). Почувствуйте легкое растяжение мышц. Повторите движение в другую сторону.

Выполните наклоны вперед, стараясь коснуться руками пола. При последнем наклоне задержитесь на две-три секунды в нижнем положении.

Упражнения для ног. Сделайте 8-12 махов каждой ногой вперед и вверх, в сторону. Сомкнув ноги вместе, положите руки на коленные суставы и помассируйте их в процессе круговых движений в одну и разные стороны.

Сделайте не менее 8-12 приседаний, стараясь, чтобы бедро опустилось до параллели с полом.

Силовые упражнения. В комплекс упражнений зарядки по утрам можно добавить немного силовых упражнений: отжиманий и скручиваний на пресс.

Не забывайте, что здесь, как и в выборе упражнений для лица, важен ответственный подход, поэтому жальте себя как О.С.А. (стр.34)!

Дыхательные практики.

Первое, что делает младенец после рождения – глубоко вдыхает. Легкие расправляются, и ребенок издает первый крик - это хороший знак, свидетельствующий о том, что он вступает в новую жизнь. После этого, человек не перестает дышать до самой смерти.

Дыхание – это естественный процесс. Но именно дыхание является единственным процессом нашего тела, который может протекать как автоматически, так и осознанно (под контролем нашего сознания). Протекание этого биологического процесса полностью сходно с протеканием другого, психологического, процесса в нашем организме – мышления. Человек, так же, как и дышать, может жить автоматически – не задумываясь и не контролируя свои мысли. Но только хозяин своей жизни, который взял ответственность за свою жизнь на себя, стремиться делать все осознанно, не давая волю своим ложным убеждениям, которые приносят страдания и дискомфорт.

Когда мы задерживаем дыхание или осознанно делаем вдох и выдох, мы начинаем ощущать себя хозяином своего тела и воспринимать его отдельно – не идентифицируясь с ним. Мы сливаемся со своим Истинным Я и становимся с ним единым целым, что позволяет нам посмотреть на себя (на свою личность) и на свое тело как бы со стороны, изнутри. Дыхание как бы связывает наше тело с нашим Истинным Я, поэтому важно уметь дышать правильно – осознанно контролируя его в зависимости от потребности нашего организма и психики.

Существует несколько видов дыхания:

Глубокое. Человек вдыхает максимальный объем воздуха, который могут вместить его легкие. Как, например, на свежем воздухе.

Поверхностное. Поверхностное дыхание предполагает, что в легкие поступает малый объем воздуха. В этом случае легкие вентилируются недостаточно, что приводит к изменениям кровообращения.

Частое. Характеризуется повышенной частотой дыхания. Учащенное дыхание может возникать после физических нагрузок.

Редкое. Техника, позволяющая сократить износ внутренних органов, дать им необходимый отдых и питание.

Нижнее. Этот тип дыхания определяется не частотой или глубиной, а техникой. Нижнее дыхание также называют диафрагмальным или брюшным. В процессе участвует диафрагма, а не грудная клетка.

Среднее. Дыхательный процесс производится с помощью межреберных мышц. Грудная клетка опускается и поднимается при каждом входе.

Верхнее. При верхнем дыхании работают плечи и ключицы. И грудная клетка, и диафрагма остаются неподвижными.

Смешанное. Смешанным дыханием называют технику, когда используются все три типа – верхний, средний и нижний. Он обеспечивает максимальную вентиляцию легких.

Правильное дыхание действительно творит чудеса. Но начинать дыхательные практики нужно с легкого, особенно новичкам. Не перетрудитесь, иначе это нанесет вред.

Упражнения должны выполняться в соответствии с индивидуальным ритмом. У каждой системы есть свои особенности, можно упростить слишком сложный подход. Но упрощение должно соответствовать правилам.

В наше время известно огромное количество дыхательных: гимнастик (А.Стрельниковой, Бодифлекс, Тайцзи), боевых

искусств (Ушу), комплексов (Йога), методов (К.Бутейко, Ю.Вилунас, Н.Агаджаняна, Ю.Буланова, В.Фролова), систем (И.Мюллера, Л.Кофлера, О.Лобановой – Е.Лукьяновой), - но прежде чем выбрать комплекс дыхательных упражнений для себя, прислушайтесь к своему Истинному Я (поставьте в Р.Я.Д. стр.34)!

Правильное питание тела.

Здоровое питание – это питание, обеспечивающее рост, нормальное развитие и жизнедеятельность человека, способствующая укреплению его здоровья и профилактике заболеваний.

Еда и вода являются «углем» для тела, сжигая который оно заряжается энергией. Неправильное питание, его переизбыток или недостаток и низкое качество повышают риск изнашивания и сбоев в функционировании Вашего тела, что замедляет, сбивает, а то и вовсе останавливает нас на жизненном пути. Поэтому правильное питание – обязательное условие нашего саморазвития.

Выбирая режим и содержание своего питания, в первую очередь *необходимо ориентироваться на следующие критерии:*

- общее состояние здоровья,
- уровень физической активности,
- пол,
- возраст,
- внимание к внутренним потребностям (ставьте в Р.Я.Д.) – и это самый главный критерий!

Также нашему организму физиологически необходима вода – с ее помощью протекают все процессы в организме.

Тело человека состоит из воды на 70-80%: в костях содержится 50% воды, в жировой ткани – 30%, в печени – 70%, в мышцах сердца – 79%, в почках – 83%. Потеря 1-2% вызывает жажду. Потеря 5% -

сухость кожи и слизистых, нарушение физиологических и психических процессов. Потеря 14-15% - смертельный исход. Избыток воды вызывает водную интоксикацию, при которой нарушается коллоидно-осмотическое давление.

Взрослый человек с умеренной физической нагрузкой и в умеренно теплом климате выделяет в сутки около 2,5 л воды (пот, дыхание и т.д.). Около 1 л организм получает из твердой пищи и остальные 1,5 л нужно пить. Это может быть и чай, и компот, но основной объем все же должна занимать чистая питьевая вода.

Свойство воды менять структурный рисунок под воздействием разнообразной информации, уже было не раз доказано. Она способна запоминать, хранить и передавать информацию.

Благодаря этим качествам, абсолютно каждый из нас может готовить из воды настоящие целебные эликсиры! Все очень просто – пейте воду с «чистыми» мыслями (от Истинного Я)!

«Чистота» и правильность мышления не только заряжает воду, но и является главным условием, как для психического, так и для физического здоровья.

В психологии такую зависимость исследует психосоматика.

Психосоматика (др.-греч. Ψυχή – душа и σῶμα – тело) – направление изучающее влияние психологических факторов на возникновение и течение соматических (телесных) заболеваний.

В рамках психосоматики исследовались и исследуются связи между характеристиками личности (конституциональные особенности, черты характера и личности, стили поведения, типы эмоциональных конфликтов, образ мышления) и тем или иным соматическим заболеванием.

О взаимосвязи всех систем человека: физического тела, эмоции и мыслей, - одной из первых стала говорить Луиза Хей.

Она утверждала, что негармоничные мысли и тягостные эмоции разрушают физическое тело и вызывают болезни.

Луиза Хей создала уникальную таблицу, в которой каждому заболеванию соответствует определенная мысль или жизненная установка. В схематическом виде это можно изобразить так, как предложено на рисунке ниже.



Более конкретно, **для наших целей суть психосоматики** можно определить с помощью теории доктора В. Синельникова, которую он собрал на основании широко известных методик в разных направлениях психологии и изложил в своей книге *«Возлюби болезнь свою»*:

- Мы живем не изолированно от окружающего нас мира, а являемся его частью. Окружающий мир – это наш мир (вспомните аналогию с торшером рассмотренную нами Выше).

- Здоровье – это равновесие между нашим способом существования и окружающим миром. Это гармония с самим собой и с окружающей средой (об этом более конкретно в 3 разделе).

- Наше тело находится в постоянном контакте с различными проявлениями сил природы (микроорганизмами, физическими и химическими факторами, действиями людей). Все они являются неотъемлемой частью окружающей среды. Каждая из этих сил может быть полезна для нас.

- Заболевание – это признак нарушения равновесия. Мы должны быть внимательны к сигналам своего тела.

- Мы сами нарушаем равновесие и создаем болезни нашими действиями, мыслями и эмоциями.

- Мы можем оказывать влияние на свои мысли, эмоции и поведение. Мы можем оказывать влияние на окружающий мир. Заботясь о чистоте своих помыслов, мы заботимся о своем здоровье.

- Заболевание восстанавливает нарушенное нами равновесие. Заболевания – это проявление целительных сил природы.

- Организм сам стремится восстановить нарушенное равновесие. Выздоровление является естественным процессом. В некоторых случаях нам может понадобиться внешняя медицинская помощь, если мы слишком сильно вышли из равновесия.

Из всего сказанного следует, что для того что бы встать на путь излечения, первое и самое главное – это нужно **взять ответственность за свою болезнь на себя и изменить к ней отношение**. Никто не виноват в появлении болезни, ни Вы, ни Ваше окружение. Болезнь – это сигнал Вашего тела о том, что Вы, что-то думаете и делаете не так. Сигнал о том, что определенная часть Вашей личности, сформированная на основе определенных ложных убеждениях, не дает Вам проявлять Ваше Истинное Я (искажают свет лампы).

Такое искажение отражается и на соответствующей части тела или внутреннем органе. Поэтому *выздороветь – это значит найти то ложное убеждение, на которое указывает наша болезнь, и очистить его, переосмыслив то, что за ним стоит* (причины его формирования).

Но как это сделать в рамках СР5П, мы более подробно изучим в следующей главе, а сейчас давайте сначала рассмотрим самый главный орган нашего физического тела, где и непосредственно проходят процессы мышления и эмоций – мозг.

И если тело это «биокостюм», то мозг, находящийся в голове и защищенный черепом, заменяющий «шлем» – это бортовой компьютер. Где убеждения, состоящие из определенных мыслей и эмоций – это программное обеспечение. Притом, истинные убеждения (соответствующие «Я») можно сравнить с полезными программами, а ложные убеждения (соответствующие «Не-Я», навязанные в процессе взросления) – вредоносные программы, которые нарушают нормальную работу всего организма: как физического тела – «биокостюма», так и психики – его программного обеспечения.

Рассматривая основополагающие исследования последних лет в области мозга, особое внимание следует уделить теории **«Триединого мозга» П.Маклина**. Являясь ведущим американским специалистом по мозгу, он доказал, что человеческий мозг состоит из трех слоев, каждый из которых соответствует определенному этапу в эволюции человека.

Согласно его теории, первым получил развитие отдел, называемый «Рептильным мозгом». Он руководит основными инстинктами – самосохранения и продолжения рода, а также прочими функциями, связанными с выживанием.

Это первый и самый древний мозг. Его еще называют р-комплексом. В законченном виде он сформировался у рептилий. Рептилии реагируют на стимулы, то есть их деятельность можно рассматривать как стимульно-реактивная.

Если рептилию что-то притягивает, она приближается, если пугает или неприятие – она отдалается. В связи с этим у рептилий очень сильно развиты органы чувств - зрение, осязание, обоняние, ощущения.

Рептилия ориентируется на еду (нужна чтобы выжить), ее интересует спаривание (нужно чтобы размножиться), при возникновении опасности она может либо атаковать, либо отступить. Кроме этого, если рептилию ничего не интересует, она может включить еще одну свою защитную функцию – игнорирование.

Считается, что у человека этот Р-комплекс формируется до трех лет. В нем закладываются все базовые реакции и модели защиты (безусловно, не сами собой, а при условиях влияния внешней среды).

Рептильный мозг окружен сложной лимбовой системой, получившей название «Мозг млекопитающего» или «Лимбический мозг», также его называют л-комплексом. Его функции эмоциональные.

Он наблюдается у птиц и млекопитающих. Эта эволюционная надстройка появилась в связи с новым решением – не обязательно убивать своих врагов, можно на них воздействовать эмоциями. У рептилий эмоций нет, а у кошки они есть. Кроме этого, л-комплекс отвечает еще и за место в группе, в социуме, то есть за иерархию и свое место в ней. Эмоции, доминирование, статус – это функции л-комплекса.

Самый новый отдел мозга – это сложно организованное серое вещество под названием «Неокортекс», или «Мыслящий мозг».

Неокортекс есть у дельфинов и человекообразных обезьян. Он занимает у человека около 85 процентов головного мозга, что, конечно, указывает на его важность по сравнению с Р-комплексом и лимбическим мозгом. Неокортекс воспринимает, анализирует, сортирует сообщения, полученные от органов чувств, и отвечает за память, интеллект, речевую деятельность и сознание, он разделяет реальность на настоящее, прошлое и будущее. Он может перешивать более низкие уровни.

Несмотря на то, что функции отделов мозга во многом совпадают, они очень разные по химическому составу, структуре, действию и стилю. Кроме того, взаимодействие и координация между неокортексом и двумя более древними отделами мозга неполные. Из-за этого существует хроническая диссоциация между высшим и низшими уровнями.

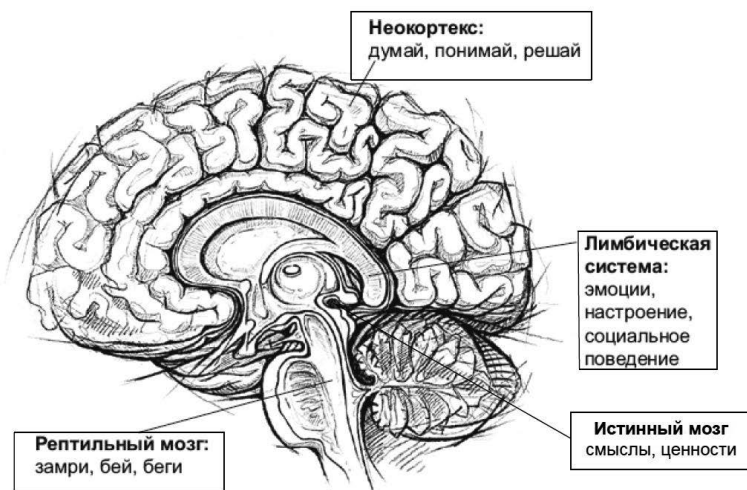
П.Маклин считает, что мы переживаем это как противоречивые влечения – сознательное и бессознательное, дикость и цивилизация, похоть и любовь, ритуал и символ, рациональное и вербальное.

Когда наступает синхронизация р-комплекса, л-комплекса и неокортекса у человека наступают ресурсные состояния. Как правило, это происходит в моменты пиковой жизненной активности.

Рассмотренная модель мозга не может полностью отражать подход СР5П, где хозяин своей жизни, сам отвечает за свою жизнь и сам активизирует свою пиковую жизненную активность. Новый подход в рассмотрении строения и функционирования мозга человека предполагает наличие такого его органа, который прямо или косвенно соответствовал бы высшим его функциям: самосознанию, саморазвитию, самоактуализации, самоосознанию, самопознанию и т.д.

Со времен Леонардо да Винчи (1452–1519) и Декарта, таким органом считается шишковидная железа (эпифиз), которая расположена в затылочной части головы, ее еще называют Третьим Глазом.

Эпифиз (Шишковидная железа) - четвертая и самая главная управляющая часть мозга, которую по праву можно назвать «Истинным мозгом» человека.



В 1959 г. Арон Лернер из Йельского университета не обнаружил, что шишковидное тело производит гормон, который он назвал мелатонином. Было установлено, что этот гормон оказывает поразительный эффект на организм и сознание.

Эта железа превращает триптофановую аминокислоту в серотонин (нейротрансмиттер) и, затем, в мелатонин – гормон, сильно влияющий на нас. Мелатонин высвобождается в кровоток через цереброспинальную жидкость, откуда разносится по всему телу. Высвобождение тесно связано с циклом сна-бодрствования.

Она вырабатывает лишь одну миллионную грамма мелатонина, но это воздействует на все тело. Ее называют «управителем управителей», потому что она косвенным образом контролирует все нижележащие железы: гипофиз, щитовидную, вилочковую железу, надпочечники, селезенку, репродуктивные железы.

Кроме того, что истинный мозг замедляет старение, увеличивает продолжительность жизни, увеличивает сопротивляемость к стрессам и заболеваниям и самое главное – благодаря ему, мы переживаем счастье и эйфорию!

Но нужно помнить, что ни механические приемы, ни другое искусственное форсирование этого центра недопустимо (алкоголь, наркотики, табакокурение и т.д.).

Также доказано: в эпифизе содержится так называемый «мозговой песок» (acervulus cerebralis) – минеральные тельца сферической формы размером от долей миллиметра до двух миллиметров. И хотя он имеется у всех людей с момента рождения, зачем он нужен, ученые пока точно не знают.

Некоторые исследователи наделяют этот таинственный орган и особыми свойствами. Они полагают, что «третий глаз» – та самая «антенна», которая придает человеку экстрасенсорные качества. Этот

орган способен воспринимать и излучать «тонкую» энергию – «видеть» то, что происходит вне организма и внутри его.

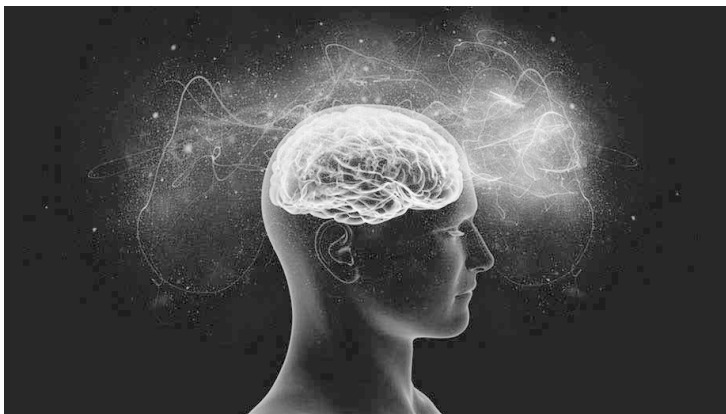
Об этом говорят научные изыскания последних лет. Так, рентгеноструктурный анализ фиксирует в «песчинках» наличие неких кремнийсодержащих кристаллических структур. А опыты выявили необычные информационные свойства «мозгового песка»: похоже, что в его микрокристаллах содержится голографическая информация обо всем человеческом организме.

Можно предположить, что «кристаллы» эпифиза являются носителями голограмм и образуют главный центр человеческого организма, задающий ритм его пространственно-временного существования.

И если это так, то нам бы не помешало познакомиться с *теорией голографического построения вселенной* двух выдающихся современных ученых – пионера квантовой физики Дэвида Бома, ученика и последователя Эйнштейна, и известного нейрофизиолога Карла Прибрама.

Первую в мире голограмму, еще в 1947 году, создал Дениш Габор, за что и был удостоен Нобелевской премии. Голограмма – это трехмерное изображение определенного предмета.

Но трехмерность не единственное замечательное свойство голограмм. Если голограмму разрезать пополам и осветить лазером, каждая половина будет содержать целое первоначальное изображение. Если же продолжать разрезать голограмму на более мелкие кусочки, на каждом из них мы вновь обнаружим изображение всего объекта в целом. В отличие от обычной фотографии, каждый участок голограммы содержит всю информацию о предмете.



Голограмма - это не всегда картинка, на самом деле, она возможна и для волн любой природы: оптических, звуковых, тепловых. Человек - тоже волновая структура, «размазанная» по всей Вселенной. И поскольку человек – это Вселенная в миниатюре, то можно считать его голограммой Вселенной.

Человек – как бы определенная «призма», плывущая в калейдоскопическом море частот, и все, что он извлекает из этого моря, он превращает в физическую реальность.

Подумайте, ведь сейчас очень быстро набирают популярность очки или другие аппараты виртуальной реальности... Одев их, человек полностью погружается в виртуальный мир, транслируемый через эти очки. Качество изображения дает полное погружение и вызывает реальные эмоции. И если добавить осязание и другие каналы информации, то отличить нашу реальность от виртуальной будет невозможно. Мы получаем информацию через пять каналов: зрение, слух, вкус, обоняние и осязание, - и, по сути, тоже живем в виртуальной реальности, только очки или «виртуальный аппарат – биокостюм» более высокого качества, и реальность для нас определяется только нашими мыслями, эмоциями и чувствами!

По сути, микрокристаллы эпифиза – это матрицы, посредством которых у человека формируется личная вселенная. Человек не только живет в своей Вселенной, но и может ее совершенствовать, изменяя собственные характеристики.

И хоть это пока только гипотеза, уже сейчас с уверенностью можно сказать, что сфера действия шишковидной железы лежит вне, привычных для нас, трех измерений.

Поэтому можно предположить, что если человек живет по убеждениям соответствующим его ценностям, то он испытывает чувство внутренней радости. В это время, мелатонин омывает все железы и делает разум спокойным и направленным внутрь себя.

Но если же мысли человека направлены на ложные убеждения, то мелатонин просто сгорает в негативных эмоциях и чувствах. Человек не может пережить тот утончающий эффект, который он оказывает на все железы эндокринной системы (что может вызывать нарушение их работы и приводить к болезням) и на сознание в целом.

Ужаль себя как О.С.А., поставь прочитанное в Р.Я.Д. (стр.34):

Р. _____

Я. _____

Д. _____

6. Получай Поток энергии от Истинного Я (П.)!

Я, видишь ли, очень несовершенное человеческое существо. Очень далек от идеала, и ошибаюсь частенько. Но я учусь. И сильно стараюсь не повторять своих ошибок. Хотя все равно иногда повторяю. Почему? Да очень просто. Потому что я глуп и несовершенен. В такие моменты я очень себя не люблю. И делаю все, чтобы в третий раз этого не случилось ни в коем случае. Так и развиваюсь понемногу. Пусть небольшой, но прогресс... Все лучше, чем ничего.

Харуки Мураками

Что такое поток энергии? Самое простое – это то, что нами движет, направляет нас и дает силы для саморазвития!

В психологии, в схожем смысле существует такое понятие как *мотивация* или *мотив*, которое определяют, как динамический процесс физиологического и психологического плана, управляющий поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчивость.

Для наших целей, мы будем определять мотивацию или мотив как желание, в результате реализации которого, с помощью мышления и эмоций, формируется стойкое убеждение.

Желание - отец мысли! Мы желаем, поэтому вынуждены думать!

Сила желания – движущая, а не направляющая. Элемент направленности придает именно мысль, которая и придает действию целеустремленность.

Желание, мысль, действие – постоянно повторяющийся в сознании цикл. Движущая сила желания пробуждает мысль, направляющая сила мысли руководит действием.

Именно с помощью мысли мы можем изменять Желание, а посредством этого – изменять действие. Когда мы видим, что определенные желания побудили к мыслям, вызвавшим действия, которые принесли неприятности, то мы можем воспротивиться будущим желаниям и отказаться руководить действиями, результат которых заранее известен как бедственный.

Сохраненную энергию от таких желаний, Мы можем направлять на усиление достижения более благодатных для нас желаний. Эта энергия и есть наша сила Воли! Когда мы сознательно изменяем вектор мышления от «Не-Я» к «Я».

Желанием являются как влечение, так и отталкивание. Они являются двумя основными движущими энергиями жизни, к которым в конечном итоге сводятся все желания человека.

Желание, становится, с одной стороны, стремлением к впечатлениям, которые делают ощущение жизни более ярким, а с другой – избеганием всего того, что приносит неприятности и страдания.

Эмоция – это не простое или первичное состояние сознания, а сложное, образуемое взаимодействием желания и мышления. Осознанное желание трансформируется в эмоцию, которая потом сигнализирует нам о возможном результате реализации такого желания.

Чтобы правильно использовать эмоцию, управлять ею и направлять ее должно Истинное Я. Эмоция должна служить толчком к действию, а не определять его. Руководство принадлежит Истинному Я, его направляющая прерогатива никогда не должна отниматься у него. Только тот может использовать эмоцию, кто стал ее господином и знает, что эмоция – это не он сам, а всего лишь сигнал

о наиболее возможном результате удовлетворения конкретного желания.

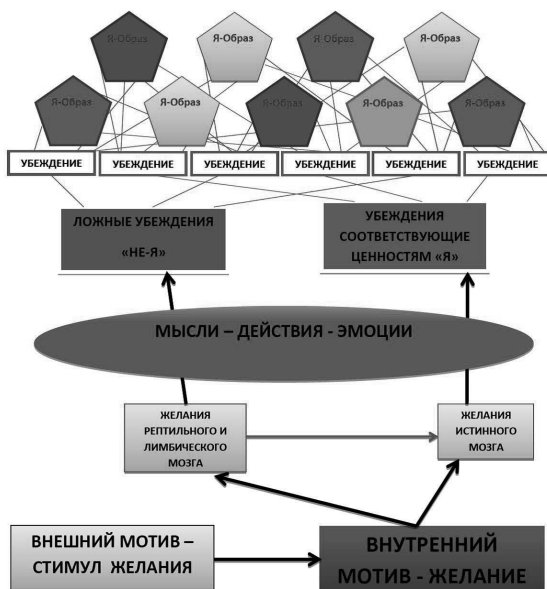
Природа желаний разнообразна, одни желания: поесть, поспать, потребность в безопасности, в продолжении рода, занять место в социуме и т.д., - исходят из более примитивных частей нашего разума. Другие желания и стремления: потребность в уважении, принятии, любви, саморазвитии, самоосознании, самоактуализации и т.д. – зарождаются в более развитых и совершенных участках нашего мозга (стр.147).

Реализовывая эти желания, мы думаем, а потом действуем. Получая результаты этих действий, мы испытываем эмоции и, на основе их осознания, формируем убеждения. Одни из этих убеждений истинные (соответствующие ценностям «Я»), а другие - ложные («Не-Я»). Различные конфигурации наших убеждений формируют Я-Образы (более крупные единицы личности).

Желание – это мотив, то есть то, что нами движет изнутри. Но бывает и так что такие порывы к деятельности изначально исходят от влияния извне. Такие мотивы называют внешними, и они отражают желания другого или других вызвать то или иное наше поведение или реакцию. Кроме того, стоит понимать, что не все мотивы толкают нас к деятельности на определенных этапах их формирования или актуализации – это мотивы-стимулы, или желания о которых мы знаем, но они пока еще не влияют на наше поведение и жизнь. Такие желания мы еще не проанализировали на 100% и не осознали их ценность или ложность для формирования своих убеждений.

Структуру, содержание и взаимодействие таких компонентов личности как желания, убеждения и Я-Образы, можно отобразить в следующей схеме.

«Структура личности СР5П».



Опираясь на приведенную схему, следует отметить, что истинные убеждения формируются не только на основе желаний, исходящих из нашего Истинного Я, но и в результате правильного отношения к реализации желаний, лежащих в более примитивных участках нашего разума. В свою очередь, в результате неправильного отношения к реализации истинных желаний могут формироваться ложные убеждения. Здесь нужно быть внимательным и постоянно мыслить проактивно (ответственно), с позиции Истинного Я. В нем заключена сила, которая помогает нам правильно анализировать наши мысли, действия, эмоции с целью формирования истинных и трансформации ложных убеждений.

Конфликт между нашим Истинным Я и ложными убеждениями в течение длительного времени завершается серией поражений первого. Но каждая победа наших ложных убеждений, сопровождаемая коротким наслаждением и длительной болью, будет давать нам силы, которые помогут откорректировать эти убеждения в соответствии с нашими ценностями.

Таким образом, каждое поражение нашего проактивного мышления сеет семена его будущей победы, а его сила растет с каждым днем, в то время как силы ложных убеждений идут на убыль.

В том случае, когда это ясно понимается, мы перестаем горевать по поводу падений своих собственных и тех, кого любим, ибо мы знаем, что эти падения обеспечивают прочную опору в будущем и что в утробе боли созревает будущий победитель.

Из всего вышесказанного следует, что ответственный человек должен отделять свои истинные убеждения, сформированные им на основе ценностей, заложенных в его Истинном Я, от убеждений, которые были навязаны ему другими в процессе взросления или которые он сформировал в результате неправильного отношения к своим желаниям, с целью анализа и изменения последних.

Другими словами, СР5П – это самокоррекция нашей личности, с целью усовершенствования Я-Образов, которое происходит в результате трансформации ложных убеждений, в убеждения, опирающиеся на ценности Истинного Я.

Коррекция нашей личности происходит в процессе саморегуляции процессов самоактуализации и самореализации ценностей человека – с одной стороны, и процессов познания человеком своих убеждений и его эмоционально-ценностного отношения к себе на основе этих убеждений – с другой стороны.

Феномены самопознания и самоотношения активизируются человеком в процессе самореализации, что влечет за собой неминуемую самоактуализацию. Кроме того, необходимо понимать, что самопознание и самоотношение (эмоционально-ценностное отношение к себе) неразрывно связаны между собой, потому что мы познаем себя, анализируя наши эмоции, а относимся к себе через мышление. Таким образом, мы анализируем свои убеждения, определяя наличие в них ценности для нас, а значит смысла.

Все это можно выразить в нижеприведенной модели СР5П.

«Научно-психологическая модель саморазвития 5С».



5С – это Самоактуализация, Самореализация, Самопознание, Самоотношение, Саморегуляция.

Давайте теперь по аналогии с торшером (стр.25) представим зеркальный шар, ячейки которого являются Я-Образами, а общая их конфигурация – отражает всю сложность и многогранность такого психического образования как личность. Логично, что, как и наши Я-Образы различаются по своему качественному и количественному содержанию, все ячейки этого шара будут иметь разную форму и цвет.



Также представим, что этот шар находится в темной комнате (в определенном пространстве) и у него изнутри исходит свет. Тогда свет, который искажаясь через стеклянные ячейки шара, будет проецировать на стены комнаты разноцветные силуэты.

Как прекрасен и разнообразен этот мир, как много здесь различных ярких цветов, которые радуют нас, успокаивают, иногда завораживают, а иногда просто отвлекают. Здесь и красный, и зеленый, а вот и желтый. Но есть и другие оттенки, это темные тусклые силуэты, которые пугают нас, настораживают, вызывают страх и тревогу, заставляют нас страдать. Иногда нам удается от них убежать или переключить внимание на более приятные образы,

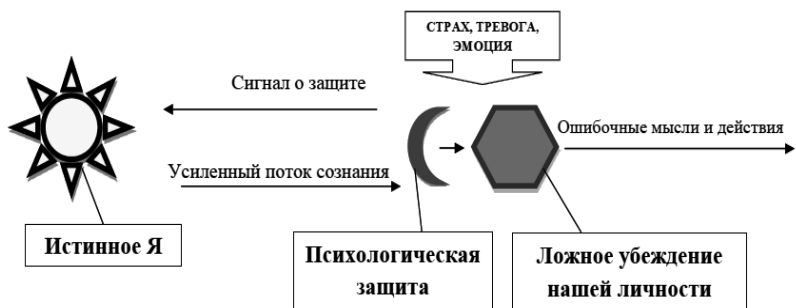
поставив в этом месте своеобразную защиту, но в глубине души мы не можем забыть неприятные картинки, и неприятные чувства постоянно нас преследуют...

Защиты таких искажений, которые в психологии называются психологическими защитами, мы уже с Вами рассматривали (стр.109), но здесь мы разберем этот механизм уже с позиции СР5П.

Итак, **психологическая защита или защита внутреннего искажения** является определенным мыслеобразом (образом мышления) или мыслеформой (механизмом мышления), которые закрывают искажения ложных убеждений в определенной ячейке матрицы личности (Я-Образе) человека от их проецирования потоком сознания Истинного Я в окружающую действительность (на стенки комнаты), а значит осознания.

Следует указать на то, что сам процесс искажения потока сознания от Истинного Я, через конкретный Я-Образ матрицы личности человека, вызывает у него определенную эмоцию, которая и является подсознательным сигналом о таком искажении. Другими словами, **эмоция – это сигнал о искажении потока сознания**. И чем такая эмоция негативней, тем больше конкретный Я-Образ, через который человек сознательно действует в определенный момент, сформирован из ложных, а не из истинных убеждений.

Эмоция — это сигнал, который указывает на то, что человек действует не как Истинное Я, то есть не посредством истинных убеждений, а по ранее заложенному в себе определенному ложному убеждению, как биоробот. Такие ложные убеждения или загрязненные ячейки матрицы личности человека, как мы уже с Вами знаем, возникают на разных стадиях нашего взросления в силу ряда причин.



Самыми сильными и отчаянными сигналами об искажении истинного сознания являются страх и бессознательная тревога. Свет, проходя через искаженную ячейку матрицы личности человека, вызывает у такого человека соответственный сигнал тревоги или страха, таким образом, оповещая человека о таком искажении.

Что бы избежать страх и тревогу и, казалось бы, решить эту проблему, человек ставит психологическую защиту. Но тем самым, человек ограждает себя от потока чистой энергии и сознания Истинного Я и затягивается в круговорот страданий.

Поток сознания от Истинного Я отражается от такой защиты, не спроецировав в жизни человека соответствующую ситуацию, и возвращается обратно к источнику. В свою очередь, Истинное Я усиливает поток сознания, увеличивая давление на такую область нашей личности. Субъективно, такое давление человек воспринимает как «угрызения совести», ведь **совесть – это совместная с Истинным Я весть!**

И если человек реагирует на внутренние сигналы правильно, то он начинает анализировать и усовершенствовать этот Я-Образ, очищая его от искажений ложных убеждений. Но часто бывает так,

что мы реагируем на порывы совести неправильно – усиливая психологическую защиту в таком месте.

Тогда, внутреннее давление усиливается, страдания становятся невыносимыми. Кроме того, в результате отсутствия энергии или чистого сознания в данном месте, с окружающей действительности притягиваются неприятные ситуации и соответствующие люди (соответствующего качества – оттенка), что приводит к травмирующим ситуациям в нашей жизни (когда нам просто не хватает сил, энергии, с этим справиться).

Отсюда становится понятным, что *психологическая защита – это механизм сознания человека, посредством которого он избегает сигнала о том, что Истинное сознание искажается.*

За страхом и тревогой ничего опасного и страшного для нас нет, наоборот, за ними находится то, что мы так все ищем и к чему мы все так стремимся – вечное Счастье (быть с частью Я)!

Убегая от неприятных чувств, прячась и закрываясь, мы убегаем от Себя. Мы обрекаем Себя, как белка в колесе, на вечное вращение по кругу.

Все что нужно, это остановиться, повернуться лицом к своему Истинному Я, и с помощью его сигналов перестроить себя, саморазвиваясь в самоосознании стать самим Собой!

Отсюда становится понятным, что **у человека есть только два способа Продвижения (2 путь СР5П) на жизненном пути**, и оба эти способа связаны с его развитием и очищением. Только **первый способ** - это выбор ответственного человека, хозяина своей жизни (сознательный поиск и анализ своих убеждений, которые не соответствуют заложенным в нашем Истинном Я ценностям). А **второй** - выбор страданий и самообмана (анализ убеждений,

выявленных нами в результате преград, препятствий, проблем, трудностей, после того, как мы их испытали).

Грань между ними очень тонкая, и если человек берет ответственность за свою жизнь на себя, то второй способ саморазвития встраивается в первый, как необходимый анализ «неочищенных» ложных убеждений.

Давайте теперь рассмотрим более конкретно, в чем же все-таки **суть и содержание второго пути СР5П – Продвижения.**

Реально то, что осознается! Вы не то, чем, по Вашему мнению, Вы являетесь, Вы то, о чем и как Вы думаете!

Представьте, что Вы ходите по темной комнате с фонариком, и то, куда Вы направите его свет, и будет Вами увидено или осознанно. Направляя свое сознание на определенные Я-Образы, мы активизируем соответствующие ему убеждения и притягиваем с окружающей действительности в такое место необходимые для их реализации ситуации и людей. И только эмоции и чувства, дают нам сигнал о соответствии или несоответствии таких убеждений нашим истинным ценностям.

Мы уже с Вами знаем, что когда человек живет на основе своих убеждений автоматически и не берет ответственность за свою жизнь на себя, то ситуации, в которые он попадает, усугубляют его жизнь и заставляют или укреплять защиты, или все же что-то делать с собой. Но если проблемы не решены и просто вытеснены в подсознание, то пробив новые защиты, они возвратятся с еще большей силой.

Таким образом, чтобы в будущем не усиливать свои страдания, такой человек должен стать хозяином своей жизни, осознанно проанализировать и поставить эту ситуацию в Р.Я.Д. («Жаль себя как О.С.А., иначе «Оса» ужалит тебя по-настоящему!», стр.34).

Да, разочарования неизбежны, но «самая темная ночь перед рассветом». Помните! Победа приходит спустя один шаг после поражения!

Нужно понимать, что проблем вообще не существует! Любая проблема или преграда — это возможность — возможность откорректировать убеждения, не соответствующие Вашим ценностям. Опираясь на Истинное Я изменить модель поведения, усовершенствовать определенный Я-Образ. Тем самым, очистив себя — изменить свою жизнь к лучшему (очищая ячейки зеркального шара, мы изменяем общую картину силуэтов в окружающем пространстве)!

Существует не писанная истина. Когда человек берет на себя ответственность, определяет свои намерения, соответствующие своему Истинному Я, и просто начинает действовать — само провидение становится ему на помощь! Встречаются самые необходимые для этого люди, человек попадает в самые подходящие места и в самое подходящее для этого время, — главное научиться чувствовать такие моменты!

Но для СР5П просто взять ответственность за все, что с тобой вокруг происходит недостаточно, еще необходимо обязательное выполнение трех условий, которые можно выразить как:

«Три взаимодополняющие правила саморазвития».

Первое правило: **Будь внимательным!**

Вам нужна острота и чувствительность для того, чтобы заметить, продвигает ли вас то, что вы делаете, к тому, чего вы хотите.

- *Вы должны быть очень внимательны к себе.* Прислушайтесь к голосу интуиции (сила связи с Истинным Я), к своим чувствам и эмоциям. Почаще обращайтесь внутрь себя.

- И в то же время *будьте внимательны к окружающему миру,* к ситуациям и другим людям — какие эмоции и чувства они у Вас

вызывают. Не теряйте связь со своим Истинным Я, чтобы заметить, что вы верно движетесь по пути осуществления своих целей, к желаемому результату. Обращайте внимание на все знаки, которые попадают вам на вашем пути.

*Второе правило. **Анализируйте свои убеждения на соответствие ценностям.***

Ищите те убеждения, которые соответствуют Вашему Истинному Я, а ложные убеждения – анализируйте и корректируйте («Жаль себя как О.С.А., иначе «Оса» ужалит тебя по-настоящему!» стр.34.).

*Третье правило. **Активизируйте свое Истинное Я.***

Источник всех достижений это наше Истинное Я (в нем заключено наше предназначение), которое можно активизировать двумя способами:

- Сосредоточьтесь на одной, единственной цели (проблеме, преграде, болезни, обиде и т.д.). Направьте все силы и энергию на ее решение в единое русло!

- Если дело не пошло (может Вы не готовы, а может Вам это не нужно), попробуйте расслабиться, занять мозг другими, посторонними мыслями. Отдохните. Возьмите пару дней отдыха. Займитесь физическими упражнениями, сходите в кино. На какое-то время просто забудьте об этом.

Тогда в нужный момент Истинное Я включится, и ответ появится сам собой.

Вы получите нужный ответ в самое подходящее время и в самом подходящем месте, наиболее благоприятным для Вас и для других способом. И этот ответ может кардинально отличаться от Вашего вопроса. Вы можете в одночасье осознать ошибочность определенных убеждений, и актуализировать совсем новые цели и действия, которые будут соответствовать Вашим ценностям.

Этот ответ будет отвечать на все ваши вопросы или давать все необходимое для достижения поставленной цели. Эта идея придет как нечто само собой разумеющееся, разумное и логичное решение проблемы. Данный ответ или решение наполнит вас счастьем, волнением, даже своего рода возбуждением. Такие моменты, как правило, остаются в памяти на всю жизнь, потому что они позволяют нам ощутить себя Истинным Я, то есть счастливым человеком.

Создайте новую модель поведения – новые убеждения и, наконец, новый Я-Образ, с новыми чувствами мыслями и эмоциями.

Получив ответ, сразу действуете по-новому, как будто вы уже тот человек, каким стремитесь стать, и обладаете теми способностями и качествами, которые Вас таким делают.

Запомните! Только практика приводит к закреплению новой модели поведения.

Процесс саморазвития, тернист и сложен, но в то же время является единственным верным в жизни каждого человека! Поэтому, для облегчения своего Продвижения на жизненном пути, мы должны владеть набором определенных инструментов.

Одни из таких инструментов мы приобретаем на основании личного опыта, а другие, проверив на себе, берем из опыта саморазвития других людей. Практикуя в этой сфере более 10 лет, я сумел создать несколько таких действенных и проверенных многими моими клиентами и соратниками на практике инструментов. Вот некоторые из них.

«Зеркальный шар»

Примите удобное положение, расслабьтесь... - расслабьтесь так, как вроде бы Вам захотелось немножечко вздремнуть...

Начните сознательно контролировать свое дыхание, сделайте глубокий вдох...выдох... дышите глубоко и медленно...

Почувствуйте каждую точку опоры под собой... почувствуйте, как приятное тепло наполняет все Ваше тело...

Представьте, что вокруг Вас большой защитный зеркальный шар, сфера, которая представляет собой матрицу из множества разноцветных и различных по форме ячеек...

А теперь представьте, как изнутри этого шара, во все стороны исходит поток яркого света... Свет, искажаясь через многообразие ячеек, проецирует в пространство различные картины.

Это могут быть просто разноцветные образы и силуэты, пейзажи природы и взаимоотношения с другими людьми, воспоминания детства или сегодняшняя ссора с близким Вам человеком... все что угодно!

Зеркальный шар - это наша личность, а проекция Света - наша жизнь ...

Шар медленно крутится... образы и силуэты сменяют друг друга, Вы постепенно начинаете различать в них конкретные воспоминания из своей жизни...

Не нужно напрягать свое воображение и пытаться представить что-то определенное, ведь все что Вы представили уже положительно. Наше Истинное Я покажет только то, что нам необходимо в данный момент...

Посмотрите на свой шар, найдите ту ячейку, которая исказила поток истинного сознания и спроецировала увиденное Вами. Какие ложные убеждения создали это искажение... когда это было... какими чувствами, мыслями и эмоциями Вы создали себе эту ситуацию... для чего она Вам нужна... чему она Вас учит... что Вы должны были понять... что Вам нужно изменить в своих убеждениях... сделайте это! Очистите эту ячейку своего шара...

Если нужно, то попросите прощения и простите всех, кого необходимо.

Прощения – самое сильное средство в Саморазвитии. Все что мы получаем в этой жизни – это результат наших мыслей, эмоций и действий, поэтому мы не должны винить себя и обижаться на других. Обижаясь или чувствуя вину, мы отдаем частичку себя объектам этих чувств, туда уходит много нашей энергии, и мы часто боеем или попадаем в неприятные ситуации, которые и указывают нам на наши ошибки.

Когда мы просим прощения или прощаем, то мы снова собираем себя в одно целое. Мы как бы «вспоминаем», восстанавливаем связь с нашим Истинным Я. Мы шаг за шагом восстанавливаем целостность своего существа. Это похоже на собиране кусочков матрицы голографического изображения, когда с добавлением каждой ее части, трехмерное изображение становится все более ясным и четким.

Если у Вас не получается что-то сделать сейчас, то просто направьте в эту ячейку поток истинного сознания. Знайте, ответ Вы получите в нужное время, в нужном для Вас месте и наиболее благоприятным для Вас и для других способом.

Помните, что даже после этого упражнения, когда Вы будете заняты своими делами, Ваше Истинное Я продолжает очень тщательно и аккуратно очищать своей энергией те загрязненные ячейки шара, которые Вы ему указали. Доверьтесь своему Истинному Я!

Насладитесь потоком энергии, он полностью заполняет Вас...Вы вдыхаете эту энергию...Вы ощущаете свое дыхание...

Поблагодарите всех, кто принимал участие в Вашем саморазвитии!

Вы медленно начинаете возвращаться в свое физическое тело... сделайте глубокий вдох... выдох... дышите глубоко и медленно... не спеша откройте глаза.

«Сам себе режиссер» или «Временная линия жизни»

Расслабьтесь, включите спокойную музыку или просто осознанно подышите в тишине. Представьте линию времени, которая начинается с Вашего рождения и проходит через настоящее до бесконечности. Вспомните яркие моменты в своей жизни (и положительные и отрицательные) и расположите их в виде трехмерных картинок или видеороликов на этой линии по порядку, от наиболее ранних до наиболее поздних.

Представьте теперь, что Вы режиссер, а эта временная линия – весь отснятый Вами материал по сценарию Вашей жизни. Многие из этого сценария отсняты давно и не качественно, когда Ваше мастерство как режиссера было не на достаточном профессиональном уровне.

Сейчас Вы уже далеко не такой режиссер, каким были, например, в детстве, когда из кинематографа Вам было мало что известно. Да и камеру Вы тогда едва умели держать. Вы часто сами играли главную роль в определенных эпизодах, но делали это тоже примитивно – ведь тогда Вы были только в начале своего обучения на курсах режиссера в школе жизни. Поэтому часто, такие сцены были срежиссированы не качественно, и сейчас Вам очень не хочется их смотреть.

Но сейчас, Ваш режиссерский профессионализм значительно вырос. Вы многому научились и знаете, как правильно поставит и откорректировать сценарий, какой должна быть игра актеров: эмоции, образы, реакции, костюмы, позы, мимика и т.д. Только Вы забыли, что для настоящего режиссера своей жизни прошлого не существует. Реально только то, что осознается, поэтому есть только

Вы в настоящем. Изменив прошлое, мы можем изменить настоящее и будущее. Так изменив один из видеороликов (изменив сценарий, игру актеров, качество съемки, художественную ценность и т.д.), Вы полностью изменяете свою жизнь, Вы меняете эту линию, свой видеоальбом.

Выберите одно из таких воспоминаний, которое наиболее яркое для Вас на данный момент. Проживите эту ситуацию заново. Насколько реальны чувства и эмоции в этом проживании? Какие чувства, эмоции и мысли Вы испытывали тогда? Кто «играл» в этом «ролике» Вашей жизни? В чем их «роль» для Вас? Чему Вас должна была научить эта ситуация? Переживания реальны - как в настоящем, не правда ли? Что Вы неправильно сделали тогда, как режиссер? Какие ложные убеждения записали на свою линию жизни?

Может это обида или чувство вины? Но ведь это можно исправить с помощью прощения! Переснимите этот ролик уже с позиции профессионального режиссера, простите или попросите прощения у всех «актеров», игру которых Вы неправильно поняли или неправильно срежиссировали. Ведь наша жизнь – это игра, а все люди в ней актеры. Притом актеры, которых мы сами к себе притягиваем по личному сценарию, на основе своих мыслей, чувств и эмоций. Поблагодарите всех, кто принимал участие в этой съемке. Ведь они учат нас быть профессиональными режиссерами и указывают на наши недостатки, заставляя повышать свое мастерство.

Помните! С помощью прощения и благодарения Вы изменяете себя, в любой не нравящейся Вам картинке или ролике, на себя настоящего, того который Вы сейчас есть!

«Я в отражении»

Решая и изучая проблему самосознания в психологической науке, мной был доказан и определен такой его феномен как «Отраженное Я». «Отраженное Я» представляет собой часть «Я», которая перенесена на других людей, что позволяет рассмотреть определенную совокупность своих качеств и свойств якобы сбоку. «Отраженное Я» может использоваться личностью как механизм самопознания, способствуя положительным изменениям в структурных компонентах самосознания.

Другими словами, человек, обращая внимание на определенные особенности, черты характера, модели поведения и др. качества другого человека видит в таком другом отражение своих соответствующих качеств.

Данное утверждение подтверждается и новейшей в наше время теорией операционализированной психодинамической диагностики, созданной на основе общепринятых и широко известных направлений в психологии, как: психоанализ, теория объектных отношений, теории гештальтов и т.д.

Задача такой диагностики состоит в определении у человека индивидуальных моделей отношений к себе на основе его моделей отношения к другим, и на оборот – моделей отношения к другим на основе моделей отношения к себе.

Такая диагностика проводится на основе определенной схемы, которую я оптимизировал для наших целей и которая приведена ниже.

Пункты в верхнем и нижнем круге такой схемы описывают межличностные отношения человека, в зависимости от отношения к себе или к другим, которые сходны между собой.

Всего существует 16 пар таких отношений, с помощью которых каждый может определить для себя свои неизвестные модели поведения или личностные особенности, в зависимости от уже известных для себя.

Неизвестное для себя качество можно определить по следующему алгоритму:

-найдите известное Вам качество,

-определите его цвет (белый или красный) и направление (отношение к другим или к себе),

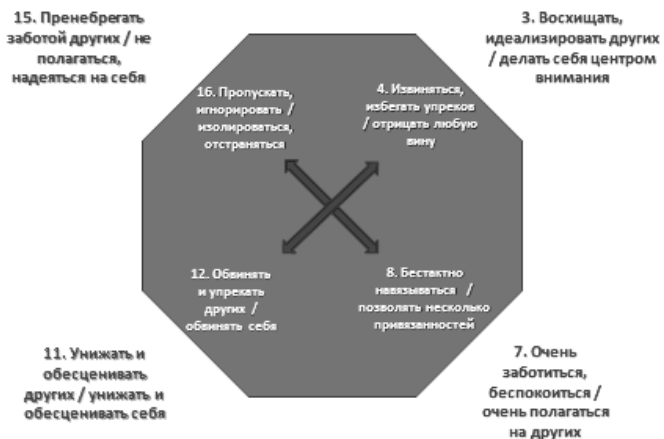
-найдите на другой стороне круга напротив, качество соответствующего цвета и противоположное по направлению отношения (если было «к себе», то Вам нужно выбрать «к другим» и наоборот).

Например, если исходное качество: «Унижать и обеспечивать себя» (п.11, красный цвет, отношение к себе), - то искомым качеством будет: «Восхищать и идеализировать других» (п.3, красный цвет, отношение к другим). Если Я, например, обвиняю и упрекаю других (белый цвет, п.12), то Я буду всегда отрицать любую вину (белый цвет, п.4). И, на конец, если мой знакомый постоянно требует личное пространство для себя (красный цвет, п.1), то он будет постоянно ограничивать личное пространство других людей и постоянно вмешиваться в их жизнь (красный цвет, п.9).

Межличностное отношение по отношению к другим / к себе



Межличностное отношение по отношению к другим / к себе



Определенное Вами, таким образом, качество полностью присуще Вам или человеку, качество которого было исходным. Вы можете с этим сразу не согласиться, но это так, и, подумав, Вы с этим согласитесь.

Наши ложные убеждения или модели поведения очень часто скрыты в подсознании, ведь Вы к ним так привыкли. Данный инструмент для саморазвития как раз и помогает вскрыть то, что запрятано в нас очень глубоко и мешает нам жить.

Держи Т.Э.М.П.!

1. Поставьте цели в развитии Вашего физического тела, эмоций и чувств, мышления на основе Ваших ценностей, заложенных в Истинном Я.
2. Составьте план и начните действовать.
3. Всегда используйте три взаимодополняющих правила для саморазвития.

Ужаль себя как О.С.А., поставь прочитанное в Р.Я.Д. (стр.34):

Р. _____

Я. _____

Д. _____

III. ПАРТНЕРСТВО

1. *Выйти из зоны конформности!*
2. *Развивай эмпатию – царицу способностей!*
3. *Понимать, потом требовать понимания!*
4. *Треугольник власти – Треугольник саморазвития!*
5. *Думай и взаимодействуй по модели «Выиграл-Выиграл»!*
6. *Определи свое предназначение – стань специалистом в своей сфере деятельности!*
7. *Расширяй и совершенствуй свою сферу общения – достигай синергии!*

Притча

Однажды человеку посчастливилось увидеть Бога. Пытаясь узнать самое важное, человек попросил:

– Господи, я бы хотел увидеть Рай и Ад.

Господь взял человека за руку и подвел его к двум дверям.

Открыв одну, они увидели большой круглый стол с огромной чашей в центре. Чаша была наполнена пищей, которая пахла настолько аппетитно, что заставляла рот наполняться слюной.

Вокруг стола сидели люди – казалось, что они были обессилены, больны или умирали от голода. У каждого к руке была прикреплена ложка с длинной-предлинной ручкой. Они легко могли достать еду, но не могли поднести ложку ко рту. Вид их несчастья просто поражал.

– Только что ты видел Ад, – сказал Господь.

Они подошли ко второй двери. Открыв её, они увидели такой же круглый огромный стол, такую же большую чашу, наполненную

вкусной едой. И даже у людей вокруг стола были точно такие же ложки. Но все выглядели довольными, сытыми и счастливыми.

– Я не понимаю, – сказал человек.

– Это просто, – ответил Господь. – Эти научились кормить друг друга. Те же думают только о себе.

Мораль: *Только **Партнерские** отношения позволяют наполнить человеческое существование правильным содержанием.*

1. Выйти из зоны конформности!

Давайте для начала вспомним рассмотренную нами модель личности – «Зеркальный шар».

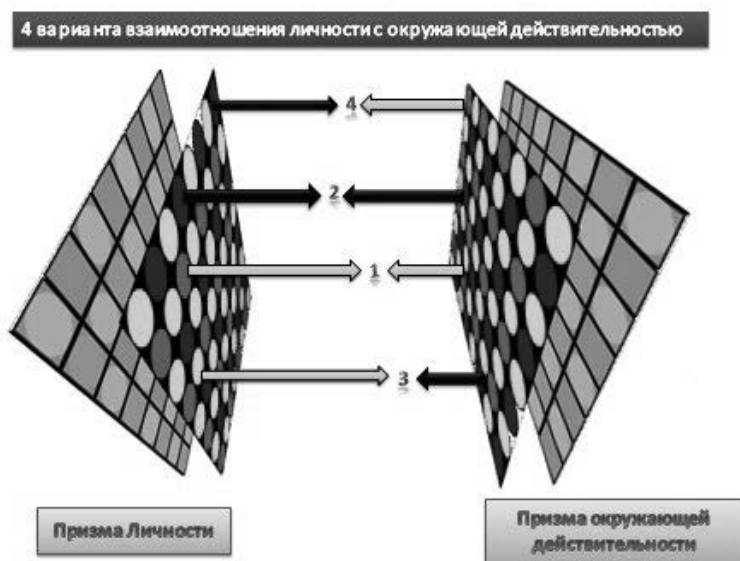
И хотя во 2 разделе «Продвижение» мы с Вами в основном изучали, как нужно работать со своими убеждениями, и Я-Образами внутри себя, мы, кроме этого, должны уметь жить во взаимодействии с внешним миром и окружением. Нам просто необходимо, проявляя себя вовне (силуэты и картинки в пространстве), видеть отражение нашего внутреннего мира в окружающей нас действительности. Таким образом, мы получаем внешний сигнал о качестве наших убеждений и возможность себя саморазвивать.

Несмотря на то, что каждый из нас живет в своем субъективном мире, окружающая действительность не только существует, но и влияет на нас как положительно, так и отрицательно, с целью получения нами необходимого опыта.

Под окружающей действительностью можно понимать, как призмы личности отдельных людей, целых коллективов, определенных групп, и даже стран, так и общую призму всего перечисленного, которая взаимодействует с нашей личностью.

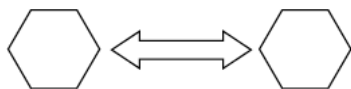
По аналогии с зеркальным шаром, матрица окружающей нас действительности, как и любые другие призмы окружающих нас людей, имеют как чистые, так и искаженные ячейки. Поэтому все наше взаимодействие с такими внешними проявлениями может проходить только четырьмя способами.

Эти способы определяются всеми возможными сочетаниями чистых и искаженных ячеек нашей призмы личности и любой другой из внешних призм.



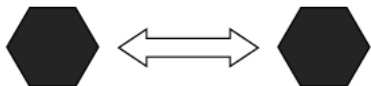
Допустим, что светлые ячейки – это ячейки, которые не искажают поток общественного сознания или нашего сознания, а черные ячейки – это ячейки, которые искажены неправильными моделями поведения и мировоззрения, стереотипами мышления и т.д. Тогда давайте теперь рассмотрим более конкретно все четыре варианта возможного взаимодействия.

1 Вариант. Когда через ячейки призмы личности человека и внешней призмы проходят чистые потоки сознания.



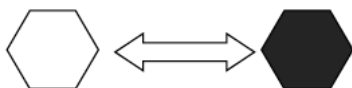
Например: Человек ведет здоровый образ жизни и это приветствуется в обществе, где он живет.

2 Вариант. Когда через ячейки призмы личности человека и призмы его окружения проходят искаженные потоки сознания.



Например: Человек употребляет алкогольные напитки и общается в компании людей, где это приветствуется.

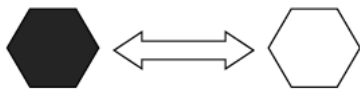
3 Вариант. Человек, имеющий чистые ячейки матрицы личности, проявляет себя в соответствии со своими ценностями, но из-за извращенного понимания этих ценностей в обществе, получает сопротивление со стороны загрязненных ячеек окружающей действительности.



Например: Человеку, занимающемуся спортом на профессиональном уровне, будет очень тяжело на равных конкурировать со своими соперниками употребляющими допинги для повышения своих результатов.

4 Вариант. Такое взаимодействие возникает тогда, когда сознание человека, искаженное через определенные ячейки его призмы личности, получает сопротивление со стороны

соответствующей ячейки призмы общественного сознания, которое соответствует общечеловеческим ценностям (не искаженное).



Например: Когда человек ведет аморальный образ жизни, получает осуждение со стороны общества.

Как мы видим, из 4 перечисленных вариантов взаимодействия матрицы личности человека и матрицы окружающей действительности, только 3 и 4 вариант являются конфликтными.

Они заставляют человека задумываться и обращаться внутрь себя. Таким образом, активизируется Истинное Я и если человек не убегает от себя с помощью защит, то он воспринимает такие конфликтные ситуации как «дар», совершенствуя себя или положительно влияя на общественную призму в зависимости от варианта.

Но очень часто бывает так, что человек не берет ответственность на себя и поддается внешнему влиянию и все стремится ко 2 варианту, ведь первый вариант возможен только при ответственном подходе. В 4 варианте человек не меняет себя, а ищет схожего в окружении – 2 вариант, в 3 варианте человек не справляется с внешним влиянием и, поддавшись на внешнее влияние, переходит ко 2 варианту. С таким подходом и 1 вариант стремится ко второму через 3 или 4.

С целью предупредить, как можно противостоять влиянию извне, я познакомлю Вас с **«Шестью принципами убеждения»** профессора психологии Аризонского университета в Темпле, специалиста в области экспериментальной и социальной психологии Р.Чалдини. Описывая эти принципы, он хотел оградить обычного обывателя от

изоощрённых уловок некоторых нечестивых манипуляторов, но, как часто бывает, это оказало обратный эффект на наше общество.

1. *Принцип взаимности.*

Человеческая натура устроена так, что, если кто-то дает нам что-либо, мы чувствуем себя обязанными ответить тем же.

2. *Принцип серьезности намерений и последовательности.*

Как правило, люди стараются поддерживать свой имидж и репутацию. Если мы последовательны в своих поступках, то делая какое-либо мысленное или публичное заявление, мы стараемся выполнять свое обещание, чтобы не разрушить собственную репутацию.

Примером может служить просьба подписаться на пробную версию продукта, а также уточнение у посетителя, какой вид оплаты его устроит. Как только человек обозначил свой выбор, он чувствует себя обязанным закончить действие.

3. *Принцип социальной значимости.*

Люди предпочитают склоняться к тому, что уже выбрало большинство людей. Например, если в ресторане много посетителей, то вы скорее сделаете выбор в его пользу, чем отправитесь на ужин в пустующее заведение. Также вы с большей вероятностью положите деньги в бокс для пожертвований, если увидите, что там уже лежат купюры. Людям хочется знать, что они не единственные, кто пользуется данным продуктом или услугой. Им хочется удостовериться, что другие рискнули до них и остались довольны.

4. *Принцип личных симпатий.*

Люди с большой долей вероятности будут приобретать товары или пользоваться услугами, если им это предлагают их знакомые или друзья. Типичным примером воплощения этого принципа являются компании, устроенные по принципу пирамиды. В таких компаниях

людей приглашают на какое-либо мероприятие друзья, а затем они чувствуют себя обязанными приобрести рекламируемый товар, несмотря на собственное мнение. Это происходит благодаря личной симпатии между продавцом и покупателем, кроме того, в силу вступает принцип взаимности, описанный выше.

5. *Принцип дефицита.*

Людам нравится покупать редкие и дефицитные вещи. Суть принципа дефицита: спешу получить что-то, пока не упустил возможность навсегда.

Причиной этому явлению служит такое широко известное когнитивное свойство, как боязнь потери. Человеческая природа устроена так, что мы избегаем потерь сильнее, чем стремимся получать что-либо новое. Боль от утраты намного острее, чем удовольствие от приобретения – вот почему работает принцип дефицита.

Другая сторона принципа – статусность товаров. Поддержание своего статуса очень важно для тех людей, которые хотят, чтобы окружающие ими восхищались.

6. *Принцип авторитета.*

Люди с уважением относятся к авторитетам и «власть имущим»: это могут быть как люди в форме, так и имеющие звание доктора наук или профессора, а также генеральные директора компаний и звезды.

Мы должны уметь противостоять внешнему влиянию, иначе мы перестаем быть самими собой и полностью усваиваем тот тип личности, который нам предлагают модели культуры. Мы становимся такими, какими другие ожидают нас увидеть. В психологии, как мы знаем, это явление называется – конформностью.

Конформность – это изменение в поведении или мнении человека под влиянием реального или воображаемого давления со стороны другого человека или группы людей.

Другими словами, обычный человек, который не является хозяином своей жизни и не опирается на свое Истинное Я, взаимодействует с окружающей действительностью в рамках модели «Я и другие» по принципу конформности, не понимая этого.

И если взять известную модель, связанную с зоной комфорта, то такой человек не выделяет в ней зону конформности (зону навязанных убеждений – «Не-Я») и взаимодействует с другими только в одном направлении. Да, многие так и живут, считая, что развитие только и заключается в расширении зоны комфорта, но делают они это, часто исходя из конформности.

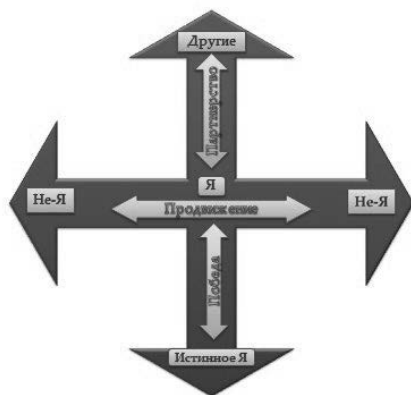


Такой человек растворяется в воздействующем на него окружении: его физическое состояние ухудшается, он становится эмоционально разбалансированным и не может сосредоточиться на своих истинных целях и мыслях, постоянно убегая от своего Истинного Я и перекладывая ответственность на окружающую действительность.

Но стоит человеку взять ответственность на себя, и начать действовать проактивно, взаимодействуя и опираясь на свое Истинное Я, принципы его взаимодействия с другими людьми начинают меняться. Ведь таким образом он становится хозяином своей жизни, и начинает выделять в своей зоне комфорта зону конформности (зона голубого цвета на рисунке ниже). Зону, в которой находятся, навязанные извне убеждения и модели поведения, не соответствующие внутренним ценностям.



Другими словами, хозяин своей жизни отделяет убеждения, которые были навязаны ему другими в процессе его взросления и формирования его личности (зона конформности), от убеждений, которые он сформировал на основе своих ценностей, заложенных в его Истинном Я (зона комфорта). Такой человек начинает саморазвиваться, отделяя свое «Я» от «Не-Я» в одной плоскости, опираясь на свое Истинное Я в другой. Что, в свою очередь, приводит к формированию партнерских отношений с окружающими людьми. Это третий Путь СР5П – **Партнерство**.



Поэтому становится понятным, что **первое, что необходимо сделать для построения эффективных взаимоотношений с другими людьми – это выйти из зоны конформности (влияния).** Отделяя «Я» от «Не-Я», сдвинуть вектор взаимоотношений в сторону партнерских.

Так Вы сразу начинаете уменьшать свою зону конформности и увеличивать за счет нее свою зону истинного комфорта (соответствующую Истинному Я), добиваясь успеха в достижении все новых и новых целей. Вы будете увеличивать свою зону комфорта, правильно строя новые отношения с другими людьми, с позиции Истинного Я. Правильно строя взаимоотношения с другими людьми, как хозяин своей жизни, Вы будете всегда получать поддержку и помощь.

Ужаль себя как О.С.А., поставь прочитанное в Р.Я.Д. (стр.34):

Р. _____

Я. _____

Д. _____

2. Развивай эмпатию - царицу способностей!

Нельзя по-настоящему понять человека, пока не станешь на его точку зрения. Надо влезть в его шкуру и походить в ней.

Харпер Ли

После того как Вы вышли из зоны конформности и начали ответственную жизнь, следующим шагом на пути построения партнерских отношений в рамках СР5П для Вас должно стать развитие эмпатии.

Эмпатия – это понимание психического и эмоционального состояния другого человека, то есть, умение воспринимать чувства собеседника, при этом отдавая себя отчет, что это эмоции другого человека.

Эмпатия способствует эффективной коммуникации между людьми, помогает разобраться в сложных ситуациях, спрогнозировать выбор и действия людей. Помогает создавать ощущение психологического комфорта у людей, с которыми Вы общаетесь. Используя эмпатию, Вы производите впечатление приятного, доброго и обаятельного человека, что позволяет строить эффективные коммуникации.



В середине 1990-х годов, на основании исследования итальянских ученых, у человека была обнаружена зеркальная нейронная система, которая включает связанные зеркальные нейроны, верхнюю часть височной коры, островок (он соединяет эти части с внутренней лимбической областью) и медиальную префронтальную кору.

В психофизиологии такую систему считают основой эмпатии. Начиная с восприятия базового поведенческого намерения, усовершенствованная префронтальная кора людей позволяет мысленно составлять карту сознания других. Мозг использует сенсорную информацию для репрезентации чужого сознания точно так же, как благодаря сенсорным данным создаются образы окружающей среды.

На основании сенсорной информации мы способны зеркально отображать не только поведенческие намерения других людей, но и их эмоциональное состояние. Мы не только имитируем поведение других, но и вступаем в резонанс с их чувствами – то есть с внутренним мыслительным потоком их сознания. Мы ощущаем не только их следующее действие, но и эмоциональную энергию, задающую направление поступкам.

Сложность, однако, состоит в том, что в повседневной жизни большинство из нас задействуют этот эмпатический аппарат не в полную силу.

Способность ощущать состояние другого человека самым главным образом зависит от того, насколько хорошо мы знаем собственное. Островок головного мозга переносит эти резонансы вверх, в медиальную префронтальную кору, где составляется карта нашего внутреннего мира. Мы ощущаем чувства другого человека, испытывая свои собственные.

Поэтому развить эмпатию мы можем только в результате саморазвития – самоосознания и усовершенствования своих желаний, мыслей, чувств и эмоций. Что в первую очередь можно сделать только **Продвигаясь** в очищении своих ложных убеждений с позиции Истинного Я!

Другими словами, *развивать эмпатию, значит – жить в Т.Э.М.П.-е!*

Зная себя, понимаю тебя!

Главной опасностью эмпатии, когда резонанс становится действительно зеркальным, является то, что мы можем спутать себя с другими и потерять объективность. Резонанс требует, чтобы мы видели четкую грань и помнили, кто мы, однако, не лишаясь связи с другим человеком.

Мы позволяем людям влиять на наше внутреннее состояние, но мы не должны идентифицировать себя с ними. Нам просто необходимо никогда не терять своей связи с Истинным Я, всегда оставаясь хозяином своей жизни!

Ужаль себя как О.С.А., поставь прочитанное в Р.Я.Д. (стр.34):

Р. _____

Я. _____

Д. _____

3. Понимать, а потом требовать понимания.

Наше нормальное ожидание от физической реальности создано с согласия социума. Мы обучены, так видеть и понимать мир. Уловка социализации в том, чтобы убедить нас, что описание мира, с которым мы согласны, и есть пределы мира реального.

То, что мы называем реальностью, только один способ видеть мир.

Способ, поддерживаемый социальным согласием, в терминах идеи Талькотта Парсонса – это глосса. Глосса – это всеобщая система восприятия и языка. Например, вот книга, которую Вы сейчас читаете – это тоже глосса.

Мы собираем вместе разрозненные восприятия – обложка, бумага, текст и т.д., чтобы составить цельный образ. Но мы вынуждены были научиться собирать мир именно так.

Ребенок воспринимает мир с очень малой предвзятостью, пока его постепенно не научат видеть вещи так, чтобы это соответствовало описаниям, с которыми каждый согласен. Так что мир – это соглашение.

Такая *система глоссирования* это что-то вроде ходьбы. Так же, как необходимо научиться ходить, мы подчиняемся синтаксису языка и способу восприятия, в нем заключенному. Мы попадаем в ловушку необходимости взаимодействия с другими людьми.

Но так как каждый человека живет в своем собственном мире, со своим субъективным восприятием общепринятой системы понятий, то для построения Партнерских отношений необходимо **сначала стремиться понять другого, а потом – быть понятым.**

«Сначала ставить диагноз, а потом выписывать рецепт», – это трудный и рискованный, но абсолютно верный принцип для самых разных сфер жизни.

Но что бы следовать такому подходу в построении отношений, необходимо владеть определенными техниками, которые, опираясь на популярную в наше время книгу Хелены Корнелиус и Шошаны Фейр «Выиграть может каждый», я раскрою Вам ниже.

Что бы понять собеседника, в первую очередь, необходимо использовать техники активного слушания. Что бы быть понятым необходимо использовать «Я-высказывания», уметь задавать вопросы и владеть техниками «малого рассказа».

Стремитесь понять - техники активного слушания:

- *Первая* и наименее эффективная стадия – это *повторение* содержания.

- *Вторая* стадия эмпатического слушания – *перефразирование* содержания.

- *На третьей* - Вы отражаете чувства (*интерпретация*).

- *Четвертая* стадия - *совмещение в себе второй и третьей*.

Учась по-настоящему слушать других людей, вы обнаружите огромные различия в том, как они воспринимают одни и те же вещи. Одновременно вы начнете понимать, какое значение имеют эти различия, когда люди пытаются совместно работать во взаимозависимой ситуации.

Вспомните, действительно ли вы слушаете или просто ждете, пока придет ваша очередь говорить?

Поэтому вот Вам *несколько полезных советов в помощь активному восприятию:*

- Не говорите о себе.
- Не меняйте темы.

- Не советуйте, не занимайтесь диагнозом, заверениями, поощрениями, критикой или поддевками.

- Не думайте наперед, что вам сказать.

- Не игнорируйте и не отрицайте чувств других людей. Следите за их чувствами не только по тому, что они говорят, но и по тому, чего они не говорят! Не упускайте из виду такие немые проявления чувств, как слезы в глазах, неконтролируемые движения и т.п.

- Не притворяйтесь, что вы понимаете их чувства, если это не так.

- Спросите об их нуждах, заботах, тревогах и трудностях. Задавайте вопросы, которые способствуют большей искренности.

- Покажите другим, что Вы понимаете их. Перескажите своими словами то, что Вы воспринимаете как главное в их словах.

Стремитесь быть понятым – для этого Вам необходимо:

- *Умение вести малый разговор.*

Малый разговор – это беседа на интересную и приятную для собеседников тему, чаще всего не связанную с темой «большого» разговора.

Техники малого разговора таковы: цитирование партнера, позитивные констатации, информирование, интересный рассказ.

- *Умение задавать вопросы.*

В первую очередь необходимо задавать открытые вопросы, а не такие, на которые можно ответить коротко: «Да» или «Нет».

- *«Я-высказывания».*

«Я-высказывание» передает другому человеку ваше отношение к определенному предмету, без обвинений и без требований, чтобы другой человек изменил свое отношение. Этот способ помогает вам удерживать свою позицию, не превращая другого человека в вашего оппонента.

Суть этой техники заключена в следующем подходе:

Что вы делали, нападали, отступали или общались на равных, установив для себя Вашу типичную реакцию, научитесь заменять ее «Я-высказываниями», поясняющим, как Вы видите ситуацию.

Когда ... Я чувствую... Мне хотелось бы, чтобы...

1. Событие.
2. Ваша реакция.
3. Предпочитаемый вами исход.

Мы должны помнить, что причина проблемы, в конечном счете, всегда находится внутри нас. И неважно, каковы действия других и насколько оправданы Ваши – Вы должны четко заявить о своих потребностях и предпочитаемом для Вас исходе событий.

В конфликтных ситуациях описанные выше навыки активного взаимодействия с другими людьми находят применение **в следующих трех стратегиях:**

- информационный,
- подтверждающий,
- разряжающий.

Информация – проверка фактов.

Проверьте факты. Задайте вопросы – узнайте в деталях, что другие подразумевают под определенными понятиями, условиями, содержанием, фактами и т.д. Нередко умение задавать нужные вопросы решает проблему.

Перепроверьте услышанное – убедитесь, что вы правильно восприняли и поняли главные детали.

Резюмируйте услышанное – убедитесь, что вы оба оперируете одинаковыми фактами. В ходе общения одна из самых частых ошибок – делать поспешные выводы и предположения, не имея достаточной информации.

Подтверждение.

Дайте им знать, что до вас доходят их слова.

Здесь Ваша задача заключается в раскрытии своей проблемы. Задача слушателя – признать чувства говорящего и тем самым помочь ему услышать его собственные слова.

Исследуйте проблему для большего ее понимания, если на это есть время. Проверьте не только факты, но и эмоции, связанные с ними.

Предсказывание служит своего рода приглашением, на которое откликаются. Это помогает подтвердить или поправить собственное восприятие проблемы, которое собеседник теперь слышит от Вас.

Перепроверяйте. Если вы неправильно поняли что-то, переспросите, задавая открытый вопрос.

Возвращайтесь к затронутой теме, если Ваш собеседник незаметно отходит от нее, думая, что Вы не понимаете его, или если он сам не отдает себе отчета, насколько эта тема может быть важной для него.

Пользуйтесь словами «Я понимаю Вас» с большой осторожностью.

Храните личные тайны. Активное восприятие нередко приводит к тому, что люди рассказывают о себе больше, чем они хотели бы. Впоследствии они могут испытывать острый стыд или сожаление и даже порвать отношения с Вами. Быть может, стоит проверить, хотя бы ли они действительно говорить о какой-то проблеме. Возможно, Вам нужно будет заверить в конфиденциальности Вашей беседы. Сказав это, старайтесь держать свое слово.

Пытайтесь избегать отклонений. Один из рисков, связанных с активным восприятием, заключается в том, что Ваш собеседник, открывшись однажды, не может более остановиться. Чем больше Вы повторяете сказанное им, тем пространнее и бессвязнее становятся

его исповеди. На этот случай стоит иметь в запасе определенные аварийно-вспомогательные фразы.

Не бойтесь естественных пауз в разговоре.

Обращайте внимание на перемену в позе, вздохи и т.п., так как они нередко указывают на прозрение или принятие чего-либо. Дайте собеседнику время освоиться с новой мыслью. Затем спросите что-нибудь вроде: «Что Вы думаете по этому поводу?»

Помните, что активное слушание помогает Вашему собеседнику увидеть проблему в совершенно новом свете. Уже в ходе разговора с Вами он может начать разрешать свою проблему.

Разрядка.

Вы, как слушатель, должны дать понять, что Вы выслушали и поняли, что Вам пытаются сказать. Цель этого – разрядить враждебность и подойти к проблеме. Активное восприятие служит в этом случае наиболее адекватной реакцией.

Знают ли они, что Вы их правильно услышали?

Не защищайте себя и не нападайте в ответ – на данном этапе это только приведет к дальнейшему их возбуждению.

Отреагируйте сначала на эмоции. Иногда люди повышают голос потому, что они считают, будто их не слышат. Дайте собеседнику знать, что Вы понимаете его возмущение и то, как он рассержен или разгневан.

Подтвердите, что Вы услышали его точку зрения. Вызовите собеседника на дальнейшие объяснения. Попробуйте осторожно разведать, что скрывается за его эмоциями. Подтверждайте, что Вы слышите его точку зрения, пока он не успокоится. Если Вы сделаете это правильно, он, в конце концов, более спокойно объяснит Вам, в чем дело.

Объясните свою точку зрения, не отвергая его, но только после того, как беседа потеряла эмоциональный накал.

Спросите, что можно сделать в настоящее время для того, чтобы исправить положение. Если он опять вспыхивает, продолжайте метод активного слушания.

Как часто вы пытались установить с кем-то контакт и у Вас ничего не выходило? Преградой этому – проблемы, скрытые внутри нас. Ведь если общение искреннее, доверие и главный контакт устанавливаются на уровне подсознания.

Подтверждением этого служат исследования Американского психолога Альберта Мехрабиана, который в 1971 году доказал, что эффективность устной коммуникации зависит:

- на 7% от слов,
- на 38% от паралингвистических средств (интонации, тембра, ритма и т.д.),
- на 55% от невербальных каналов передачи информации (внутренние установки, мимика, жесты, осанка, внешний вид и т.д.).

В схожих понятиях, аналогичный подход в установлении эффективных коммуникаций еще в IV веке до нашей эры был предложен знаменитым античным мыслителем Аристотелем. Он считал, что всю нашу аргументацию можно разделить на 3 группы: *пафос*, *логос* и *эмос*.

Критерием этого деления выступают разные начала человека: чувственное, умственное и нравственное, - которые он использует для убеждения слушателей. Давайте рассмотрим подробнее значение каждой из этих категорий по-отдельности.

Логос (в переводе с греческого - «слово», «мысль», «смысл», «понятие», «намерение») – термин древнегреческой философии, означающий одновременно «слово» (высказывание, речь) и «понятие»

(суждение, смысл). Логосом принято называть словесные средства, использованные выступающим для реализации замысла речи, а также для понимания речи слушателями. Если пытаться абстрагироваться от остальных составляющих речи, то логосом можно называть просто текст, написанный на бумаге и содержащий в себе только лишь логическую цепочку суждений автора.

Пафос (в переводе с греческого - «возбуждение», «страсть», «воодушевление», «страдание») – риторическая категория, соответствующая стилю, манере или способу выражения чувств, которые характеризуются эмоциональной возвышенностью, воодушевлением. Пафосом принято называть все элементы аргументации, которые эмоционально воздействуют на слушателей.

Этос (в переводе с греческого – «характер», «нрав», «душевный склад») – в античной философии обозначал привычки, нравы, темпераменты, обычаи. Этос как более устойчивый нравственный элемент аргументации, часто противопоставляется пафосу, как временному душевному переживанию.

Аристотель трактовал этос как способ изображения характера человека через стиль его речи и через целенаправленность как основной признак человеческой деятельности. Эти условия касаются времени, места, сроков ведения речи, и этим определяется часть содержания речи: тема, составляющие части плана речи или отдельные слова. Неуместную речь даже при сильной аргументации (логосе), слушатели могут не воспринять.

Проще говоря, Этос – это Ваша личная надежность, вера других в Вашу цельность и компетентность. Это доверие, которое Вы внушаете, чистота проявления Вашего Истинного Я. Пафос – это эмпатическая, эмоциональная сторона, чувство. Это означает, что вы настроены на эмоциональную волну, посылаемую другим человеком.

Логос – это логика, рациональная сторона в выражении своих взглядов.

Обратите внимание на последовательность: *этос, пафос, логос* – *ваши внутренние установки, ваши чувства и затем логика вашего изложения*. Только так и никак не иначе!

Ужаль себя как О.С.А., поставь прочитанное в Р.Я.Д. (стр.34):

Р. _____

Я. _____

Д. _____

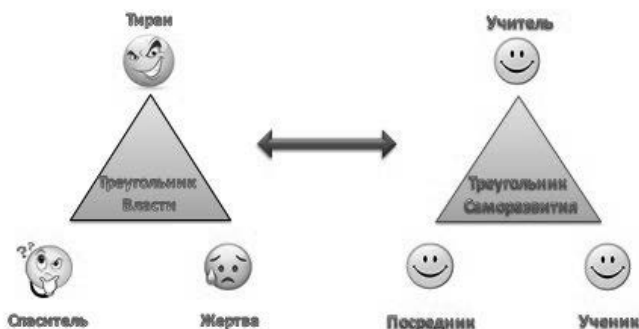
4. Треугольник власти – Треугольник саморазвития.

Каждый из нас вовлечен в целый ряд взаимоотношений с окружающими нас людьми. В одном из направлений такой психологической теории, как «транзактный анализ», определяются три роли, в которые люди оказываются легко вовлеченными: тиран, спаситель и жертва.

Такой подход определяет полуавтоматическое проявление человеком его моделей поведения, убеждений, стереотипов мышления, которые часто не контролируются сознанием и приводят к страданиям, переживаниям и просто неприятностям (второй способ СР5П).

Если Вы выбираете такой тип взаимоотношений, то волей или не волей, Вы оказываетесь завязанными на постоянном вращении в этом треугольнике. Это значит, что Вы не можете быть всегда жертвой или тираном. Когда работает такая модель – Вы обречены на смену своей роли с каждой Вашей фразой или вопросом.

Например, если Вам кто-то наступил в транспорте на ногу, и Вас это эмоционально возбудило, то Вы – жертва, а наступивший – тиран. Потом, если Вы вместо спокойной реакции, делаете грубое замечание: «Под ноги надо смотреть!», - то Вы уже тиран, а наступивший жертва. Дальше, если наступивший вместо спокойных извинений, например, эмоционально парирует: «Ноги не надо расставлять!», - то Вы снова жертва, а он тиран. И так далее, до разрядки, после которой Вы уже точно не будете себя чувствовать хорошо. Причем на каждом этапе может появиться некий спаситель, который с легкостью может впоследствии стать для Вас тираном и или Вашей жертвой.



Но только Вам стоит взять ответственность на себя и стать хозяином своей жизни, Ваши взаимоотношения с окружающими людьми, зависимые от «треугольника власти», сразу трансформируются во взаимоотношения, ориентированные на

«треугольник саморазвития», где: тиран учит – «учитель», спаситель помогает – «посредник», а жертва извлекает уроки – «ученик». Причем каждая из этих новых ролей является проактивной и опирается на созидательные, а не деструктивные принципы.

Вам наступили на ногу? Не беда – Вы полностью спокойны, ведь это же случайность! Поэтому перед Вами извинились! Вы спокойно ответили: «Ничего страшного!», - ведь страшного ничего и не было на самом деле! Вы спокойны, довольны и наполнены положительными эмоциями, не взирая на грязные туфли!

Выбор за Вами!

Ужаль себя как О.С.А., поставь прочитанное в Р.Я.Д. (стр.34):

Р. _____

Я. _____

Д. _____

5. Думайте и взаимодействуйте по модели «Выиграл-Выиграл».

В психологии, на основании методики «Описания поведения» К.Томаса адаптированной Н.В.Гришиной, определено 5 основных стратегий поведения человека в межличностных отношениях: избегание, приспособление, соревнование, компромисс и наиболее успешная из них – стратегия сотрудничество, которую еще приятно называть «Выиграл-Выиграл».

Содержание указанных стратегий определяется на основании соотношения внимания человека к своим интересам и интересам других и может быть схематически изображено как на рисунке ниже.



Определите свою стратегию в приложении 5.

Теперь, давайте более подробно рассмотрим каждую из стратегий поведения человека в межличностных отношениях:

Соперничество – стремление человека добиться своих интересов в ущерб другим людям. Человек не заинтересован в сотрудничестве с другими и достигает цели, используя свои волевые качества. Он старается в первую очередь удовлетворить собственные интересы в

ущерб интересам других, вынуждая их принимать нужное ему решение проблемы.

Стратегия «соперничество» или «Выиграть-Проиграть» нередко объясняется подсознательным стремлением оградить себя от боли, вызываемой чувством поражения. Она отражает такую форму борьбы за власть, при которой одна сторона выходит несомненным победителем.

Эта тактика оказывается необходимой и в том случае, если определенное лицо, облеченное властью, должно навести порядок ради всеобщего благополучия.

Она несомненно оправданна, если кто-то берет контроль в свои руки, для того чтобы оградить людей от насилия или опрометчивых поступков. Однако эта стратегия редко приносит долгосрочные результаты – проигравшая сторона может не поддержать решение, принятое вопреки ее воле, или даже попытается саботировать его. Тот, кто проиграл сегодня, может завтра отказаться от сотрудничества. *Остерегайтесь побежденного.*

Приспособление – игнорирование человеком собственных интересов ради интересов других людей. Человек принимает участие в ситуации и согласен делать то, чего хочет другой. Это стиль уступок, согласия и принесения в жертву собственных интересов.

Компромисс – принятие части интересов других людей, ради собственных интересов. Человек немного уступает в своих интересах, чтобы удовлетворить их в остальном, часто главном. Это делается путем торга и обмена, уступок.

Недостатки компромисса в том, что одна сторона может, например, раздуть свою позицию, чтобы потом показаться великодушной. Или сдать свои позиции намного раньше другой.

В таких случаях, ни одна сторона не будет придерживаться решения, которое не удовлетворяет ее нужд. Если компромисс был достигнут без тщательного анализа других возможных вариантов решения, то он может быть далеко не самым оптимальным исходом переговоров.

Избегание – у человека отсутствует как стремления к кооперации, так и стремление к достижению собственных целей.

Человек не отстаивает свои права, ни с кем не сотрудничает или уклоняется от решения конфликта. Для этого используется уход от проблемы (выход из комнаты, смена темы и т.д.), игнорирование ее, перекалывание ответственности за решение на другого, отсрочка решения и т.п.

Если вы физически или эмоционально уходите от конфликта (возможно, из опасения конфронтации), вы отнимаете у себя возможность принять участие в дальнейшем развитии ситуации.

Уход от конфликта может быть, тем не менее, вполне разумным шагом, если конфликт не затрагивает ваших прямых интересов и ваша не вовлеченность в него не отражается на его развитии. Такой шаг может быть также полезен, если он привлекает внимание к запущенному кризису.

С другой стороны, ваш уход может толкнуть вашего оппонента на преждевременную сдачу позиций, завышение требований или ответный уход вместо принятия участия в совместной выработке решений.

Уход может привести к непомерному росту проблемы за время вашего отсутствия. Избегайте также возможности наказания вашего оппонента своим уходом. Подобная тактика нередко применяется, сознательно или бессознательно, для того, чтобы заставить оппонента изменить его отношение к конфликту.

Но главной и наиболее правильной стратегией для построения Партнерских отношений, все же является сотрудничество или стратегия «Выиграл-Выиграл».

Сотрудничество – человек стремится найти вариант, который полностью удовлетворяет интересы обеих сторон. Человек активно участвует в разрешении конфликта, отстаивает свои интересы, но старается при этом сотрудничать с другими людьми.

Там, где выигрывают обе стороны, они более склонны исполнять принятые решения, поскольку они приемлемы для них и обе принимали участие во всем процессе достижения соглашения. Наибольшее достоинство стратегии «Выиграть-Выиграть» в том, что она полностью соответствует принципам и условиям СР5П, а значит проактивна и эффективна.

«Выиграл-Выиграл» – опирается на этот особый настрой и уровень развития всех сторон коммуникации, направленный на постоянный поиск взаимной выгоды при всех взаимодействиях друг с другом. «Выиграл-Выиграл» означает, что все договоренности и решения обоюдно выгодны и удовлетворяют обе стороны.

Умение взаимодействовать в стратегии «Выиграл-Выиграл» зависит от уровня саморазвития (уровня чистоты призмы личности) человека и уровня его связи со своим Истинным Я.

Опираясь на Х.Корнелиус и Ш.Фейр, *применение стратегии «Выиграл-Выиграл» для построения Партнерских отношений можно разделить на 4 шага:*

1. Установить, какие желания стоят за убеждениями другого.
2. Узнать, в чем Ваши разногласия компенсируют друг друга (на какие ложные убеждения указывают такие разногласия).
3. Разработать новые варианты решений, которые помогут удовлетворить желания, стоящие за истинными убеждениями.

И которые помогут усовершенствовать ложные убеждения путем определения и контроля желаний, стоящих за ними.

4. Сделайте это вместе. Покажите ясно, что вы партнеры, а не противники.

Что бы сделать Вашего собеседника Партнером, а не врагом, Вам необходимо:

- Признавайте ценности других, равно как и Ваши собственные.
- Анализируя собеседника, будьте объективными.

Не проецируйте на ситуацию свои субъективные искажения.

- Ищите решения, опираясь на свое Истинное Я.

Это позволит Вашему *партнеру* почувствовать искренность и ценность Вашего предложения для себя.

- Постарайтесь удовлетворить собеседника.
- Не щадите проблему, щадите людей.

Проблема – это материал, из которого можно слепить, что-то нужное как для Вас, так и для Вашего собеседника.

- Придерживайтесь стратегии «Выиграл-Выиграл», даже если Ваш собеседник отказывается сотрудничать. Если Вы хотите принести пользу своему партнеру, и получить ее для себя, продолжайте предлагать альтернативы, чтобы продемонстрировать другим пользу и преимущества сотрудничества.

Ужаль себя как О.С.А., поставь прочитанное в Р.Я.Д. (стр.34):

Р. _____

Я. _____

Д. _____

6. Определите свое предназначение – станьте специалистом в своей сфере деятельности.

Что бы определить свои самые сильные стороны, таланты и предназначение, как мы с Вами уже знаем, необходимо быть хозяином своей жизни и иметь высокий уровень саморазвития.

Определить свою сферу деятельности на данный момент можно с помощью следующих трех факторов, которые должны одновременно совпасть.

- Вам нравится это делать, Вас тянет к этому, Вы делаете это хорошо и легко. И Вы получаете высокие оценки от окружающих.

- Это занятие полностью Вас поглощает. Вы готовы посвящать этому все свое время. Вам нравится думать об этом, говорить об этом, читать и узнавать что-то новое. Вам доставляет удовольствие совершенствоваться в этом, постоянно узнавать нечто новое и интересное.

- Вы искренне восхищаетесь и уважаете тех людей, которые достигли больших высот в том, для чего созданы вы. Вы хотите быть такими, как они, и быть лучше их. Вы стремитесь превзойти их.

Для того что бы стать успешным человеком необходимо стремиться стать лучшим или одним из лучших специалистов в своей сфере деятельности. Поэтому, *когда Вы определили для себя, чем Вам нужно заниматься на данный момент, сделайте следующие 7 шагов:*

1. Примите решение стать одним из лучших специалистов в своей сфере.

2. Найдите тех, кто уже достигал успеха в сфере Вашего бизнеса.

3. Определите, как они это сделали (их личностные и профессиональные качества и способности, их конкретная деятельность).

4. Определите необходимые компетенции, ключевые моменты своей работы и вещи, которые Вам необходимо делать «обязательно исключительно» хорошо, чтобы достичь успеха.

5. Определите область работы, в которой Вы чувствуете себя наименее уверенно, и поставьте себе целью достичь в ней мастерства.

6. Выясните, какие дополнительные знания Вам требуются, чтобы достичь самых вершин своей профессии, а затем разработайте план по их приобретению. Станьте «вечным студентом».

7. Применяйте все полученные знания на практике.

Ужаль себя как О.С.А., поставь прочитанное в Р.Я.Д. (стр.34):

Р. _____

Я. _____

Д. _____

7. Расширьте и усовершенствуйте свою сферу общения - достигайте синергии.

Синергия (греч. Συnergyia – сотрудничество, содействие, помощь, соучастие, сообщничество; от греч. Σύν – вместе, греч. ἔργον – дело, труд, работа, (воздействие) – суммирующий эффект взаимодействия двух или более факторов, характеризующийся тем, что их действие существенно превосходит эффект каждого отдельного компонента в виде их простой суммы.

Поэтому, знания и усилия нескольких человек могут организовываться таким образом, что они взаимно усиливаются.



Но главная суть синергии, без которой невозможно будет добиться ожидаемого результата, заключается в том, чтобы ценить различия между людьми – различия в менталитете, различия в эмоциональной сфере и психологические различия. А ключ к этому, как мы уже знаем, содержится в осознании того, что все люди видят мир не таким, каков он есть, а таким, каковы они сами.

Что бы продвигаться по **Пути Партнерства** Вам необходимо искать любую возможность правильно расширить и усовершенствовать свою сферу общения.

Всегда старайтесь строить мосты при любом удобном случае. *В этом Вам помогут следующие 5 шагов:*

1. Составьте список наиболее важных для Вас людей в сфере Вашего бизнеса и делового общения. Поставьте цели, как можно построить с ними партнерские отношения. Составьте план и действуйте в соответствии со своим Истинным Я.

2. Составьте список наиболее дорогих Вам людей. Решите, какие отношения Вам бы хотелось поддерживать с ними и что необходимо для этого сделать с позиции хозяина своей жизни. Поставьте цели, составьте план и действуйте.

3. Определите компании и фирмы, с которым Вам было бы полезно сотрудничать. Определите уполномоченных сотрудников. Поставьте цели, как можно построить с ними партнерские отношения. Составьте план и действуйте как хозяин своей жизни в соответствии со своим Истинным Я.

4. Составьте список самых известных людей Вашего города или специалистов в вашей сфере деятельности. Поставьте цели, как можно построить с ними партнерские отношения. Составьте план и действуйте в соответствии со своим Истинным Я.

5. Будьте надежны и постоянны в своих взаимоотношениях.

Ужаль себя как О.С.А., поставь прочитанное в Р.Я.Д. (стр.34):

Р. _____

Я. _____

Д. _____

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Мы с Вами рассмотрели суть и содержание Саморазвития Пятого Поколения, и я уверен, что Вы теперь окончательно и бесповоротно стали на ответственный путь в своей жизни и, по праву, можете считать себя хозяином своей жизни и всего, что с Вами вокруг происходит.

Помните, что теперь, Ваша жизнь состоит из трех взаимосплетенных в один канат путей: Победа, Продвижение и Партнерство!

Причем, «Победа», «Продвижение» и «Партнерство» не имеют своей очередности, градации или степени важности. Как только Вы осознаете, что все, что происходит с Вами в Вашей жизни, зависит только от Вас, Вы сразу же становитесь хозяином своей жизни!

«Победа», позволяет Вам найти настоящего себя, и уже с этой позиции перестроить свою личность, очистив ее от тех сторон, которые сформировались на основе ложных убеждений, навязанных Вам извне («Не-Я»).

Выделив, таким образом, зону конформности, Вы начинаете проявлять себя только через те Я-Образы, которые соответствуют Вашему Истинному Я, что влечет за собой построение новых и наиболее оптимальных путей взаимодействия с окружающей действительностью вообще и с другими людьми в частности.

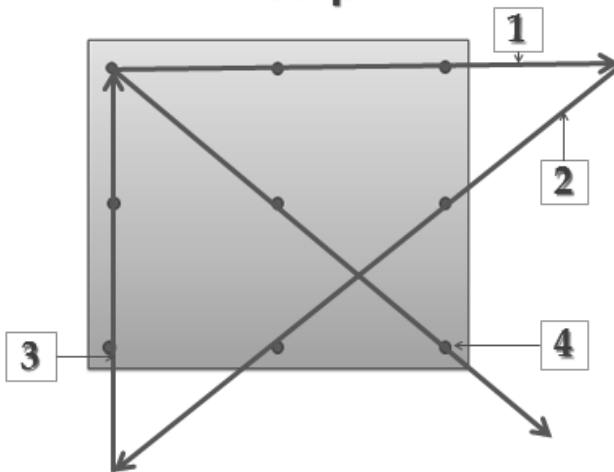
Меняетесь Вы, изменяется Ваше поведение, Вы строите новые пути взаимодействия, меняется Ваше окружение и отношение к Вам – Вы изменяете свою жизнь!

Саморазвивайтесь! И Вы измените свой Мир!

Приложение 1.

Ответ в задании на стр.5

Выйти за рамки



Приложение 2.

АЙЗЕНКА Личностный опросник Айзенка (Eysenck Personality Inventory, или EPI)

Инструкция:

Вам предлагается ответить на 57 вопросов. Вопросы направлены на выявление вашего обычного способа поведения. Постарайтесь представить типичны ситуации и дайте первый «естественный» ответ, который придет вам в голову. Отвечайте быстро и точно. Помните, что нет «хороших» или «плохих» ответов. Если вы согласны с утверждением, поставьте рядом с его номером знак «+» (да), если нет – знак «-» (нет).

Вариант А.

1. Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы отвлечься, испытывать сильные ощущения?
2. Часто ли вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут вас понять, ободрить или посочувствовать?
3. Считаете ли вы себя беззаботным человеком?
4. Очень ли трудно вам отказываться от своих намерений?
5. Обдумываете ли вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?
6. Всегда ли вы сдерживаете свои обещания, даже если это вам невыгодно?
7. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Быстро ли вы обычно действуете и говорите, не тратите ли много времени на обдумывание?
9. Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было?

10. Верно ли, что на спор вы способны решиться на все?
11. Смущаетесь ли вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который вам симпатичен?
12. Бывает ли когда-нибудь, что, разозлившись, вы выходите из себя?
13. Часто ли бывает, что вы действуете необдуманно, под влиянием момента?
14. Часто ли вас беспокоят мысли о том, что вам не следовало чего-либо делать или говорить?
15. Предпочитаете ли вы чтение книг встречам с людьми?
16. Верно ли, что вас легко задеть?
17. Любите ли вы часто бывать в компании?
18. Бывают ли иногда у вас такие мысли, которыми вам не хотелось бы делиться с другими людьми?
19. Верно ли, что иногда вы настолько полны энергии, что все горит в руках, а иногда чувствуете сильную вялость?
20. Стараетесь ли вы ограничить круг своих знакомых небольшим числом самых близких друзей?
21. Много ли вы мечтаете?
22. Когда на вас кричат, отвечаете ли вы тем же?
23. Считаете ли вы все свои привычки хорошими?
24. Часто ли у вас появляется чувство, что вы в чем-то виноваты?
25. Способны ли вы иногда дать волю своим чувствам и беззаботно развлечься с веселой компанией?
26. Можно ли сказать, что нервы у вас часто бывают натянуты до предела?
27. Слывете ли вы за человека живого и веселого?
28. После того как дело сделано, часто ли вы мысленно возвращаетесь к нему и думаете, что могли бы сделать лучше?

29. Чувствуете ли вы себя беспокойно, находясь в большой компании?

30. Бывает ли, что вы передаете слухи?

31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что в голову лезут разные мысли?

32. Что вы предпочитаете, если хотите узнать что-либо: найти в книге или спросить у друзей?

33. Бывают ли у вас сильные сердцебиения?

34. Нравится ли вам работа, требующая сосредоточения?

35. Бывают ли у вас приступы дрожи?

36. Всегда ли вы говорите только правду?

37. Бывает ли вам неприятно находиться в компании, где все подшучивают друг над другом?

38. Раздражительны ли вы?

39. Нравится ли вам работа, требующая быстрого действия?

40. Верно ли, что вам часто не дают покоя мысли о разных неприятностях и «ужасах», которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?

41. Верно ли, что вы неторопливы в движениях и несколько медлительны?

42. Опаздывали ли вы когда-нибудь на работу или на встречу с кем-либо?

43. Часто ли вам снятся кошмары?

44. Верно ли, что вы так любите поговорить, что не упускаете любого удобного случая побеседовать с новым человеком?

45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?

46. Огорчились бы вы, если бы долго не могли видиться со своими друзьями?

47. Можете ли вы назвать себя нервным человеком?

48. Есть ли среди ваших знакомых такие, которые вам явно не нравятся?

49. Могли бы вы сказать, что вы уверенный в себе человек?

50. Легко ли вас задевает критика ваших недостатков или вашей работы?

51. Трудно ли вам получить настоящее удовольствие от мероприятий, в которых участвует много народа?

52. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?

53. Сумели бы вы внести оживление в скучную компанию?

54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?

55. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?

56. Любите ли вы подшутить над другими?

57. Страдаете ли вы бессонницей?

Вариант Б.

1. Нравится ли вам оживление и суета вокруг вас?
2. Часто ли у вас бывает беспокойное чувство, что вам что-нибудь хочется, а вы не знаете, что?
3. Вы из тех людей, которые не лезут за словом в карман?
4. Чувствуете ли вы себя иногда счастливым, а иногда печальным без какой-либо причины?
5. Держитесь ли вы обычно в тени на вечеринках или в компании?
6. Всегда ли в детстве вы делали немедленно и безропотно то, что вам приказывали?
7. Бывает ли у вас иногда дурное настроение?
8. Когда вас втягивают в ссору, предпочитаете ли вы отмолчаться, надеясь, что все обойдется?
9. Легко ли вы поддаетесь переменам настроения?
10. Нравится ли вам находиться среди людей?
11. Часто ли вы теряли сон из-за своих тревог?
12. Упрямитесь ли вы иногда?
13. Могли бы вы назвать себя бесчестным?
14. Часто ли вам приходят хорошие мысли слишком поздно?
15. Предпочитаете ли вы работать в одиночестве?
16. Часто ли вы чувствуете себя апатичным и усталым без серьезной причины?
17. Вы по натуре живой человек?
18. Смеетесь ли вы иногда над неприличными шутками?
19. Часто ли вам что-то так надоедает, что вы чувствуете себя «сытым по горло»?
20. Чувствуете ли вы себя неловко в какой-либо одежде, кроме повседневной?

21. Часто ли ваши мысли отвлекаются, когда вы пытаетесь сосредоточиться на чем-то?

22. Можете ли вы быстро выразить ваши мысли словами?

23. Часто ли вы бываете погружены в свои мысли?

24. Полностью ли вы свободны от всяких предрассудков?

25. Нравятся ли вам первоапрельские шутки?

26. Часто ли вы думаете о своей работе?

27. Очень ли вы любите вкусно поесть?

28. Нуждаетесь ли вы в дружески расположенном человеке, чтобы выговориться, когда вы раздражены?

29. Очень ли вам неприятно брать займы или продавать что-нибудь, когда вы нуждаетесь в деньгах?

30. Хвастаетесь ли вы иногда?

31. Очень ли вы чувствительны к некоторым вещам?

32. Предпочли бы вы остаться в одиночестве дома, чем пойти на скучную вечеринку?

33. Бываете ли вы иногда беспокойными настолько, что не можете долго усидеть на месте?

34. Склонны ли вы планировать свои дела тщательно и раньше, чем следовало бы?

35. Бывают ли у вас головокружения?

36. Всегда ли вы отвечаете на письма сразу после прочтения?

37. Справляетесь ли вы с делом лучше, обдумав его самостоятельно, а не обсуждая с другими?

38. Бывает ли у вас когда-либо одышка, даже если вы не делали никакой тяжелой работы?

39. Можно ли сказать, что вы человек, которого не волнует, чтобы все было именно так, как нужно?

40. Беспокоят ли вас ваши нервы?

41. Предпочитаете ли вы больше строить планы, чем действовать?

42. Откладываете ли вы иногда на завтра то, что должны сделать сегодня?

43. Нервничаете ли вы в местах, подобных лифту, метро, туннелю?

44. При знакомстве вы обычно первыми проявляете инициативу?

45. Бывают ли у вас сильные головные боли?

46. Считаете ли вы обычно, что все само собой уладится и придет в норму?

47. Трудно ли вам заснуть ночью? '

48. Агали ли вы когда-нибудь в своей жизни?

49. Говорите ли вы иногда первое, что придет в голову?

50. Долго ли вы переживаете после случившегося конфуза?

51. Замкнуты ли вы обычно со всеми, кроме близких друзей?

52. Часто ли с вами случаются неприятности?

53. Любите ли вы рассказывать истории друзьям?

54. Предпочитаете ли вы больше выигрывать, чем проигрывать?

55. Часто ли вы чувствуете себя неловко в обществе людей выше вас по положению?

56. Когда обстоятельства против вас, обычно вы думаете тем не менее, что стоит еще что-либо предпринять?

57. Часто ли у вас сосет под ложечкой перед важным делом?

Ключи и интерпретация:

Экстраверсия - интроверсия:

«да» (+): 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56;

«нет» (-): 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Нейротизм (эмоциональная стабильность - эмоциональная нестабильность):

«да» (+): 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38,

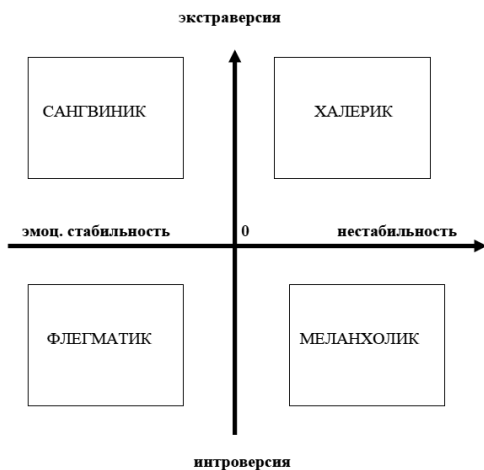
40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

«Шкала лжи»:

«да» (+): 6, 24, 36;

«нет» (-): 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Ответы, совпадающие с ключом, оцениваются в 1 балл. Средний балл по шкале «экстра – интроверсии»: 11-12. Средний балл по шкале «нейротизм»: 12-13. Показатель по «шкале лжи», равный 4-5 баллам, является критическим, он свидетельствует о тенденции отвечающего давать только «хорошие» ответы.



Интерпретацию шкал смотрите в тексте на стр.66.

Приложение 3.

Опросник Шимшека.

Инструкция:

«Вам предлагается ответить на 88 вопросов, касающихся различных сторон вашей личности. Рядом с номером вопроса поставьте знак «+» (да), если согласны, или - «-» (нет), если не согласны.

Отвечайте быстро, долго не задумывайтесь.

Взрослый вариант.

1. Является ли ваше настроение в общем веселым и беззаботным?
2. Восприимчивы ли вы к обидам?
3. Случалось ли вам иногда быстро заплакать?
4. Всегда ли вы считаете себя правым в том деле, которое делаете, и вы не успокоитесь, пока не убедитесь в этом?
5. Считаете ли вы себя более смелым, чем в детском возрасте?
6. Может ли ваше настроение меняться от глубокой радости до глубокой печали?
7. Находитесь ли вы в компании в центре внимания?
8. Бывают ли у вас дни, когда вы без достаточных оснований находитесь в угрюмом и раздражительном настроении и с кем не хотите разговаривать?
9. Серьезный ли вы человек?
10. Можете ли вы сильно воодушевиться?
11. Предприимчивы ли вы?
12. Быстро ли вы забываете, если вас кто-нибудь обидит?
13. Мягкосердечный ли вы человек?
14. Пытаетесь ли вы проверить после того, как опустили письмо в почтовый ящик, не осталось ли оно висеть в прорези?
15. Всегда ли вы стараетесь быть добросовестным в работе?

16. Испытывали ли вы в детстве страх перед грозой или собаками?

17. Считаете ли вы других людей недостаточно требовательными друг к другу?

18. Сильно ли зависит ваше настроение от жизненных событий и переживаний?

19. Всегда ли вы прямодушны со своими знакомыми?

20. Часто ли ваше настроение бывает подавленным?

21. Был ли у вас раньше истерический припадок или истощение нервной системы?

22. Склонны ли вы к состояниям сильного внутреннего беспокойства или страстного стремления?

23. Трудно ли вам длительное время просидеть на стуле?

24. Боретесь ли вы за свои интересы, если кто-то поступает с вами несправедливо?

25. Смогли бы вы убить человека?

26. Сильно ли вам мешает косо висящая гардина или неровно насланная скатерть, настолько, что вам хочется немедленно устранить эти недостатки?

27. Испытывали ли вы в детстве страх, когда оставались одни в квартире?

28. Часто ли у вас без причины меняется настроение?

29. Всегда ли вы старательно относитесь к своей деятельности?

30. Быстро ли вы можете разгневаться?

31. Можете ли вы быть бесшабашно веселым?

32. Можете ли вы иногда целиком проникнуться чувством радости?

33. Подходите ли вы для проведения увеселительных мероприятий?

34. Высказываете ли вы обычно людям свое откровенное мнение по тому или иному вопросу?
35. Влияет ли на вас вид крови?
36. Охотно ли вы занимаетесь деятельностью, связанной с большой ответственностью?
37. Склонны ли вы вступить за человека, с которым поступили несправедливо?
38. Трудно ли вам входить в темный подвал?
39. Выполняете ли вы кропотливую черную работу так же медленно и тщательно, как и любимое вами дело?
40. Являетесь ли вы общительным человеком?
41. Охотно ли вы декламировали в школе стихи?
42. Убегали ли вы ребенком из дома?
43. Тяжело ли вы воспринимаете жизнь?
44. Бывали ли у вас конфликты и неприятности, которые так изматывали вам нервы, что вы не выходили на работу?
45. Можно ли сказать, что вы при неудачах не теряете чувство юмора?
46. Сделаете ли вы первым шаг к примирению, если вас кто-то оскорбит?
47. Любите ли вы животных?
48. Уйдете ли вы с работы или из дому, если у вас там что-то не в порядке?
49. Мучают ли вас неопределенные мысли, что с вами или с вашими родственниками случится какое-нибудь несчастье?
50. Считаете ли вы, что настроение зависит от погоды?
51. Затруднит ли вас выступить на сцене перед большим количеством зрителей?

52. Можете ли вы выйти из себя и дать волю рукам, если вас кто-то умышленно грубо рассердит?

53. Много ли вы общаетесь?

54. Если вы будете чем-либо разочарованы, придете ли в отчаяние?

55. Нравится ли вам работа организаторского характера?

56. Упорно ли вы стремитесь к своей цели, даже если на пути встречается много препятствий?

57. Может ли вас так захватить кинофильм, что слезы выступят на глазах?

58. Трудно ли вам будет заснуть, если вы целый день размышляли над своим будущим или какой-нибудь проблемой?

59. Приходилось ли вам в школьные годы пользоваться подсказками или списывать у товарищей домашнее задание?

60. Трудно ли вам пойти ночью на кладбище?

61. Следите ли вы с большим вниманием, чтобы каждая вещь в доме лежала на своем месте?

62. Приходилось ли вам лечь спать в хорошем настроении, а проснуться в удрученном и несколько часов оставаться в нем?

63. Можете ли вы с легкостью приспособиться к новой ситуации?

64. Есть ли у вас предрасположенность к головной боли?

65. Часто ли вы смеетесь?

66. Можете ли вы быть приветливым с людьми, не открывая своего истинного отношения к ним?

67. Можно ли вас назвать оживленным и бойким человеком?

68. Сильно ли вы страдаете из-за несправедливости?

69. Можно ли вас назвать страстным любителем природы?

70. Есть ли у вас привычка проверять перед сном или перед тем, как уйти, выключен ли газ и свет, закрыта ли дверь?

71. Пугливы ли вы?
72. Бывает ли, что вы чувствуете себя на седьмом небе, хотя объективных причин для этого нет?
73. Охотно ли вы участвовали в юности в кружках художественной самодеятельности, в театральном кружке?
74. Тянет ли вас иногда смотреть вдаль?
75. Смотрите ли вы на будущее пессимистически?
76. Может ли ваше настроение измениться от высочайшей радости до глубокой тоски за короткий период времени?
77. Легко ли поднимается ваше настроение в дружеской компании?
78. Переносите ли вы злость длительное время?
79. Сильно ли вы переживаете, если горе случилось у другого человека?
80. Была ли у вас в школе привычка переписывать лист в тетради, если вы поставили на него кляксу?
81. Можно ли сказать, что вы больше недоверчивы и осторожны, нежели доверчивы?
82. Часто ли вы видите страшные сны?
83. Возникала ли у вас мысль против воли броситься из окна, под приближающийся поезд?
84. Становитесь ли вы радостным в веселом окружении?
85. Легко ли вы можете отвлечься от обременительных вопросов и не думать о них?
86. Трудно ли вам сдержать себя, если вы разозлитесь?
87. Предпочитаете ли вы молчать (да) или вы словоохотливы (нет)?
88. Могли бы вы, если пришлось бы участвовать в театральном представлении, с полным проникновением и перевоплощением войти в роль и забыть о себе?

Детский вариант.

1. Ты обычно спокоен, весел?
2. Легко ли ты обижаешься, огорчаешься?
3. Легко ли ты можешь расплакаться?
4. Много ли раз ты проверяешь, нет ли ошибок в твоей работе?
5. Такой ли ты сильный, как твои одноклассники?
6. Легко ли ты переходишь от радости к грусти и наоборот?
7. Любишь ли ты быть главным в игре?
8. Бывают ли дни, когда ты без всяких причин на всех сердишься?
9. Серьезный ли ты человек?
10. Всегда ли ты стараешься добросовестно выполнять задания учителей?
11. Умеешь ли ты выдумывать новые игры?
12. Скоро ли ты забываешь, если кого-нибудь обидел?
13. Считаешь ли ты себя добрым, умеешь ли сочувствовать?
14. Бросив письмо в почтовый ящик, проверяешь ли ты рукой не застряло ли оно в прорези?
15. Стараешься ли ты быть лучшим в школе, в спортивной секции, в кружке?
16. Когда ты был маленьким, ты боялся грозы, собак?
17. Считаю ли тебя ребята чересчур старательным и аккуратным?
18. Зависит ли твое настроение от домашних и школьных дел?
19. Можно ли сказать, что большинство твоих знакомых любят тебя?
20. Бывает ли у тебя беспокойно на душе?
21. Тебе обычно немного грустно?
22. Переживая горе, случалось ли тебе рыдать?

23. Тебе трудно оставаться на одном месте?
- 24.. Борешься ли ты за свои права, когда с тобой поступают несправедливо?
25. Приходилось ли тебе когда-нибудь стрелять из рогатки в кошек?
26. Раздражает ли тебя, когда занавес или скатерть висят неровно?
27. Когда ты был маленьким, ты боялся оставаться один дома?
28. Бывает ли так, что тебе весело или грустно без причины?
29. Ты — один из лучших учеников в классе?
30. Часто ли ты веселишься, дурачишься?
31. Легко ли ты можешь рассердиться?
32. Чувствуешь ли ты себя иногда очень счастливым?
33. Умеешь ли ты веселить ребят?
34. Можешь ли ты прямо сказать кому-то все, что ты о нем думаешь?
35. Боишься ли ты крови?
36. Охотно ли ты выполняешь школьные поручения?
37. Заступишься ли ты за тех, с кем поступили несправедливо?
38. Тебе неприятно войти в темную пустую комнату?
39. Тебе больше по душе медленная и точная работа, чем быстрая и не такая точная?
40. Легко ли ты знакомишься с людьми?
41. Охотно ли ты выступаешь на утренниках, вечерах?
42. Ты когда-нибудь убегал из дома?
43. Ты когда-нибудь расстраивался из-за ссоры с ребятами, учителями настолько, что не мог пойти в школу?
44. Кажется ли тебе жизнь тяжелой?
45. Можешь ли ты при неудаче посмеяться над собой?

46. Стараешься ли ты помириться, если ссора произошла не по твоей вине?

47. Любишь ли ты животных?

48. Уходя из дому, приходилось ли тебе возвращаться, чтобы проверить, не случилось ли чего-нибудь?

49. Кажется ли тебе иногда, что с тобой или твоими родными должно что-то случиться?

50. Твое настроение зависит от погоды?

51. Трудно ли тебе отвечать в классе, даже если ты знаешь ответ на вопрос?

52. Можешь ли ты, если сердишься на кого-то, начать драться?

53. Нравится ли тебе быть среди ребят?

54. Если тебе что-то не удастся, можешь ли ты прийти в отчаяние?

55. Можешь ли ты организовать игру, работу?

56. Упорно ли ты стремишься к цели, даже если на пути встречаются трудности?

57. Плакал ли ты когда-нибудь во время просмотра кинофильма, чтения грустной книги?

58. Бывает ли тебе трудно уснуть из-за каких-нибудь забот?

59. Подсказываешь ли ты или даешь списывать?

60. Боишься ли ты пройти один по темной улице вечером?

61. Следишь ли ты за тем, чтобы каждая вещь лежала на своем месте?

62. Бывает ли с тобой так, что ты ложишься спать с хорошим настроением, а просыпаешься с плохим?

63. Свободно ли ты чувствуешь себя с незнакомыми ребятами (в новом классе, лагере)?

64. Бывает ли у тебя головная боль.

65. Часто ли ты смеешься?
66. Если ты не уважаешь человека, можешь ли ты вести себя с ним так, чтобы он этого не замечал (не показывать своего неуважения)?
67. Можешь ли ты сделать много разных дел за один день?
68. Часто ли с тобой бывают несправедливы?
69. Любишь ли ты природу?
70. Уходя из дому, ложась спать, проверяешь ли ты, заперта ли дверь, выключен ли свет?
71. Боязлив ли ты, как ты считаешь?
72. Меняется ли твое настроение за праздничным столом?
73. Участвуешь ли ты в драматическом кружке, любишь ли ты читать стихи со сцены?
74. Бывает ли у тебя без особой причины угрюмое настроение, при котором тебе ни с кем не хочется говорить?
75. Бывает ли, что ты думаешь о будущем с грустью?
76. Бывают ли у тебя неожиданные переходы от радости к тоске?
77. Умеешь ли ты развлекать гостей?
78. Подолгу ли ты сердишься, обижаешься?
79. Сильно ли ты переживаешь, если горе случилось у твоих друзей?
80. Станешь ли ты из-за ошибки, помарки переписывать лист в тетради?
81. Считаешь ли ты себя недоверчивым?
82. Часто ли тебе снятся страшные сны?
83. Возникло ли у тебя желание прыгнуть в окно или броситься под машину?
84. Становится ли тебе, если все вокруг веселятся?

85. Если у тебя неприятности, можешь ли ты на время забыть о них, не думать о них постоянно?

86. Совершаешь ли ты поступки, неожиданные для самого себя?

87. Обычно ты немногословен, молчалив?

88. Мог бы ты, участвуя в драматическом представлении, настолько войти в роль, что при этом забыть, что ты не такой как на сцене?

Ключ к опроснику.

При совпадении ответа на вопрос с ключом ответу присваивается один балл.

1. Демонстративность/демонстративный тип:

«+» : 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88.

«-» : 51.

Сумму ответов умножить на 2.

2. Застревание/застревающий тип:

«+» : 2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81.

«-» : 12, 46, 59.

Сумму ответов умножить на 2.

3. Педантичность/педантичный тип:

«+» : 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83.

«-» : 36. Сумму ответов умножить на 2.

4. Возбудимость/возбудимый тип:

«+» : 8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86. Сумму ответов умножить на 3.

5. Гипертимность/гипертимный тип:

«+» : 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77. Сумму ответов умножить на 3.

6. Дистимность/дистимический тип:

«+» : 9, 21, 43, 75, 87

«-» : 31, 53, 65. Сумму ответов умножить на 3.

7.Тревожность/тревожно-боязливый тип:

«+» :16, 27, 38,49,60,71,82.

«-» : 5. Сумму ответов умножить на 3.

8.Экзальтированность/аффективно-экзальтированный тип:

«+» : 10, 32,54,76. Сумму ответов умножить на 6.

9.Эмотивность/эмотивный тип:

«+» :3, 13, 35,47,57,69,79.

«-» : 25.

Сумму ответов умножить на 3.

10.Циклотимность/циклотимный тип:

«+» :6, 18,28,40, 50,62,72, 84. Сумму ответов умножить на 3.

Максимальная сумма баллов после умножения – 24. По некоторым источникам, признаком акцентуации считается величина, превосходящая 12 баллов. Другие же на основании практического применения опросника считают, что сумма баллов в диапазоне от 15 до 19 говорит лишь о тенденции к тому или иному типу акцентуации. И лишь в случае превышения 19 баллов черта характера является акцентуированной.

Полученные данные могут быть представлены в виде «профиля личностной акцентуации»

Интерпретацию шкал смотрите в тексте на стр.100.

Приложение 4.

Опросник Плутчика – Келлермана – Конте.

Инструкция.

Внимательно прочитайте приведенные ниже утверждения, описывающие чувства, поведение и реакции людей в определенных жизненных ситуациях, и если они имеют к Вам отношение, то отметьте соответствующие номера знаком «+».

1. Со мной ладить очень легко
2. Я сплю больше, чем большинство людей, которых я знаю
3. В моей жизни всегда был человек, на которого мне хотелось быть похожим
4. Если меня лечат, то я стараюсь узнать, какова цель каждого действия
5. Если я чего-то хочу, то не могу дожидаться момента, когда мое желание сбудется
6. Я легко краснею
7. Одно из самых больших моих достоинств – это умение владеть собой
8. Иногда у меня появляется настойчивое желание про бить стену кулаком
9. Я легко выхожу из себя
10. Если меня в толпе кто-нибудь толкнет, то я готов его убить
11. Я редко запоминаю свои сны
12. Меня раздражают люди, которые командуют другими
13. часто бываю не в своей тарелке
14. Я считаю себя исключительно справедливым человеком
15. Чем больше я приобретаю вещей, тем становлюсь счастливее

16. В своих мечтах я всегда в центре внимания окружающих
17. Меня расстраивает даже мысль о том, что мои домочадцы могут разгуливать дома без одежды
18. Мне говорят, что я хвастун
19. Если кто-то меня отвергает, то у меня может появиться мысль о самоубийстве
20. Почти все мною восхищаются
21. Бывает так, что я в гневе что-нибудь ломаю или бью
22. Меня очень раздражают люди, которые сплетничают
23. Я всегда обращаю внимание на лучшую сторону жизни
24. Я прикладываю много стараний и усилий, чтобы изменить свою внешность
25. Иногда мне хочется, чтобы атомная бомба уничтожила мир
26. Я человек, у которого нет предрассудков
27. Мне говорят, что я бываю излишне импульсивным
28. Меня раздражают люди, которые манерничают перед другими
29. Очень не люблю недоброжелательных людей
30. Я всегда стараюсь случайно кого-нибудь не обидеть
31. Я из тех, кто редко плачет
32. Пожалуй, я много курю
33. Мне очень трудно расставаться с тем, что мне принадлежит
34. Я плохо помню лица
35. Я иногда занимаюсь онанизмом
36. Я с трудом запоминаю новые фамилии
37. Если мне кто-нибудь мешает, то я его не ставлю в известность, а жалеюсь на него другому
38. Даже если я знаю, что я прав, я готов слушать мнения других людей
39. Люди мне никогда не надоедают

40. Я могу с трудом усидеть на месте даже незначительное время
41. Я мало что могу вспомнить из своего детства
42. Я длительное время не замечаю отрицательные черты других людей
43. Я считаю, что не стоит напрасно злиться, а лучше спокойно все обдумать
44. Другие считают меня излишне доверчивым
45. Люди, скандалом добивающиеся своих целей, вызывают у меня неприятные чувства
46. Плохое я стараюсь выбросить из головы
47. Я не теряю никогда оптимизма
48. Уезжая путешествовать, я стараюсь все спланировать до мелочей
49. Иногда я знаю, что сержусь на другого сверх меры
50. Когда дела идут не так, как мне нужно, я становлюсь мрачным
51. Когда я спорю, то мне доставляет удовольствие указывать другому на ошибки в его рассуждениях
52. Я легко принимаю брошенный другим вызов
53. Меня выводят из равновесия непристойные фильмы
54. Я огорчаюсь, когда на меня никто не обращает внимания
55. Другие считают, что я равнодушный человек
56. Что-нибудь решив, я часто, тем не менее, в решении сомневаюсь
57. Если кто-то усомнится в моих способностях, то я из духа противоречия буду показывать свои возможности
58. Когда я веду машину, то у меня часто возникает желание разбить чужой автомобиль
59. Многие люди меня выводят из себя своим эгоизмом
60. Уезжая отдыхать, я часто беру с собой какую-нибудь работу.

61. От некоторых пищевых продуктов меня тошнит
62. Я грызу ногти
63. Другие говорят, что я избегаю проблем
64. Я люблю выпить
65. Непристойные шутки приводят меня в замешательство
66. Я иногда вижу сны с неприятными событиями и вещами
67. Я не люблю карьеристов
68. Я много говорю неправды
69. Порнография вызывает у меня отвращение
70. Неприятности в моей жизни часто бывают из-за моего скверного характера
71. Больше всего не люблю лицемерных неискренних людей
72. Когда я разочаровываюсь, то часто впадаю в уныние
73. Известия о трагических событиях не вызывают у меня волнения
74. Прикасаясь к чему-либо липкому и скользкому, я испытываю омерзение
75. Когда у меня хорошее настроение, то я могу вести себя как ребенок
76. Я думаю, что часто спорю с людьми напрасно по пустякам
77. Покойники меня не «трогают»
78. Я не люблю тех, кто всегда старается быть в центре внимания
79. Многие люди вызывают у меня раздражение
80. Мыться не в своей ванне для меня большая пытка.
81. Я с трудом произношу непристойные слова
82. Я раздражаюсь, если нельзя доверять другим
83. Я хочу, чтобы меня считали сексуально привлекательным
84. У меня такое впечатление, что я никогда не заканчиваю начатое дело

85. Я всегда стараюсь хорошо одеваться, чтобы выглядеть более привлекательным

86. Мои моральные правила лучше, чем у большинства моих знакомых

87. В споре я лучше владею логикой, чем мои собеседники

88. Люди, лишённые морали, меня отталкивают

89. Я прихожу в ярость, если кто-то меня заденет

90. Я часто влюбляюсь

91. Другие считают, что я излишне объективен

92. Я остаюсь спокойным, когда вижу окровавленного человека

Ключ к тесту.

Восемь основных психологических механизмов формируют восемь отдельных шкал, численные значения которых выводятся из числа положительных ответов на определенные указанные ниже утверждения, разделенных на число утверждений в каждой шкале. Напряженность психологических защит подсчитывается по формуле: число «+» по шкале / все количество утверждений (n) x 100%.

№	Названия шкал	Номера утверждений	n
1	Вытеснение	6, 11, 31, 34, 36, 41, 55, 73, 77, 92	10
2	Регрессия	2, 5, 9, 13, 27, 32, 35, 40, 50, 54, 62, 64, 68, 70, 72, 75, 84	17
3	Замещение	8, 10, 19, 21, 25, 37, 49, 58, 76, 89	10
4	Отрицание	1, 20, 23, 26, 39, 42, 44, 46, 47, 63, 90	11
5	Проекция	12, 22, 28, 29, 45, 59, 67, 71, 78, 79, 82, 88	12
6	Компенсация	3, 15, 16, 18, 24, 33, 52, 57, 83, 85	10
7	Гиперкомпенсация	17, 53, 61, 65, 66, 69, 74, 80, 81, 86	10
8	Рационализация	4, 7, 14, 30, 38, 43, 48, 51, 56, 60, 87, 91	12

Интерпретацию шкал смотрите в тексте на стр.110.

Приложение 5.

ТЕСТ ОПИСАНИЯ ПОВЕДЕНИЯ К.ТОМАСА

Инструкция. В каждой паре выберите суждение, наиболее описывающее Ваше типичное поведение в конфликтной ситуации.

Ответ «А»	Ответ «Б»
1. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.	Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.
2. Я стараюсь найти компромиссное решение.	Я пытаюсь уладить дело, учитывая интересы другого и мои.
3. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.	Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.
4. Я стараюсь найти компромиссное решение.	Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
5. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.	Я стараюсь сделать все, чтобы избежать напряженности.
6. Я пытаюсь избежать для себя возникновения неприятностей	Я стараюсь добиться своего.
7. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.	Я считаю возможным уступить, чтобы добиться своего.
8. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.	Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

9. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.	Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10. Я твердо стремлюсь достичь своего.	Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.	Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
12. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.	Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
13. Я предлагаю среднюю позицию.	Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.
14. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.	Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.
15. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.	Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
16. Я стараюсь не задеть чувств другого.	Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
17. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.	Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
18. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.	Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
19. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые вопросы	Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

20. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.	Я стремлюсь к лучшему сочетанию выгод и потерь для всех.
21. Веду переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.	Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.	Я отстаиваю свои желания.
23. Я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого.	Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
24. Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.	Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
25. Я пытаюсь доказать другому логику и преимущества моих взглядов.	Веду переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
26. Я предлагаю среднюю позицию.	Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
27. Я избегаю позиции, которая может вызвать споры.	Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
28. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.	Улаживая ситуацию, я стараюсь найти поддержку у другого.
29. Я предлагаю среднюю позицию.	Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий

30. Я стараюсь не задеть чувств другого.	Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.
--	---

Ключ к тесту.

№	Соперничество	Сотрудничество	Компромисс	Избегание	Приспособление
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			А		Б
5		А		Б	
6	Б			А	
7			Б	А	
8	А	Б			
9	Б			А	
10	А		Б		
11	А				Б
12				Б	А
13	Б		А		
14	Б	А			
15				Б	А
16	Б				А
17	А			Б	
18			Б		А
19		А		Б	
20		А	Б		
21		Б			А
22	Б		А		
23		А		Б	

24			Б		А
25	А				Б
26		Б	А		
27				А	Б
28	А	Б			
29			А	Б	
30		Б			А

Интерпретация результатов.

Количество баллов, набранных индивидом по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях. Доминирующим считается тип (типы) набравшие максимальное количество баллов.

Соперничество: наименее эффективный, но наиболее часто используемый способ поведения в конфликтах, выражается в стремлении добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому.

Приспособление: означает, в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого.

Компромисс: компромисс как соглашение между участниками конфликта, достигнутое путем взаимных уступок.

Уклонение (избегание): для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.

Сотрудничество: когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Васильченко Ю. Самоучитель по тайм-менеджменту / Ю.Васильченко, З.Таранченко, М.Чернышь. - СПб.: Питер, 2007. – 256с.
2. Гончаров А. Операционализованный Психодинамическая Диагностика (ОПД)-2/ А.Гончаров. - М.: Академический проект; Культура, 2011.– 454с.
3. Изард К. Психология эмоций / К.Изард. - СПб., 1999. – 464с.
4. Кови С. Семь навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности / С.Кови. – М.: Альпина Паблишер, 2012.–374с.
5. Корнелиус Х. Выиграть может каждый / Х.Корнелиус, Ш.Фэйр. – Москва: Издательство «Стрингер», 1992. - 162с.
6. Леонгард К. Акцентуированные личности / К.Леонгард. - Берлин, 1976. – 328с.
7. Личко А. Психопатии и акцентуации характера у подростков / А.Личко // Под ред. Ю.Гиппенрейтер, В.Романова. – СПб.: Речь, 2009. – 256с.
8. Мак-Вильямс Нэнси Защитные механизмы // Психодинамическая диагностика: Понимание структуры личности в клиническом процессе / Мак-Вильямс Нэнси. - Москва: Класс, 1998. – 480с.
9. Парсонс Т. Американская социология: Перспективы. Проблемы. Методы / Т.Парсонса. – М.: Прогресс, 1972. – 392с.
10. Пиаже Ж. Психология интеллекта / Ж.Пиаже. - СПб.: "Питер", 2003. – 192с.
11. Синельников В. Возлюби болезнь свою / В.Синельников. - Центрполиграф, 2011. – 414с.
12. Талбот М. Голографическая Вселенная. Новая теория реальности / М.Талбот. - М.: София, 2009. – 416с.
13. Трейси Б. Достижение целей/ Б.Трейси. - М.: Поппури, 2006, - 304с.
14. Хей Л. Исцели свою жизнь / Л.Хей. - «Издательство «Э», 2016. – 200с.
15. Чалдини Р. Психология влияния. Убеждай, действуй, защищайся/ Р.Чалдини. – СПб.: Питер, 2010. – 336с.

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	3
1. Введение в тренинг	3
2. Саморазвитие Пятого Поколения	8
3. Три пути Саморазвития Пятого Поколения	11
ТРИ ПУТИ САМОРАЗВИТИЯ ПЯТОГО ПОКОЛЕНИЯ	18
I. ПОБЕДА	18
1. Осознание неисчерпаемого потенциала	18
2. Взять ответственность на себя	22
3. Определи свои цели в соответствии со своими ценностями (Создай Образ себя в будущем. Построй к нему К.О.Р.И.Д.О.Р.)	25
4. Составь свой План действия (Годовой, на месяц, на каждый день)	39
5. Сделай первый шаг! Тайм-менеджмент пятого поколения (Делай сначала то, что необходимо делать)	47
II. ПРОДВИЖЕНИЕ	59
1. Жизненный путь (Как мы становимся такими, какими есть сейчас?)	59
1.1. Полоролевая идентификация	61
1.2. Темперамент	65
1.3. Возрастные особенности	69
1.4. Характер	97
1.5. Психологические защиты	108
2. Живи в Т.Э.М.П.- е!	113
3. Развивай Мышление (М.)!	117
4. Развивай Эмоции (Э.)!	124

5.Развивай Тело и мозг (Т.)!	133
5.1.Психосоматика	142
5.2.Четырехединая модель мозга	148
6.Получай Поток энергии от Истинного Я (П.)!	153
III.ПАРТНЕРСТВО	175
1.Выйти из зоны комфорта!	176
2.Развивай эмпатию – царицу способностей!	185
3.Понимать, потом требовать понимания!	188
4.Треугольник власти – Треугольник саморазвития!	196
5.Думай и взаимодействуй по модели «Выиграл-Выиграл»!	199
6.Определи свое предназначение – стань специалистом в своей сфере деятельности!	204
7.Расширяй и совершенствуй свою сферу общения – достигай синергии!	206
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	208
<i>Приложение 1</i>	209
(Ответ на задание на стр.5)	
<i>Приложение 2</i>	210
(Тест на определение типа темперамента, стр.70)	
<i>Приложение 3</i>	218
(Тест на определение типа акцентуации характера, стр. 108)	
<i>Приложение 4</i>	229
(Тест на определение психологических защит, стр.112)	
<i>Приложение 5</i>	235
(Тест описания поведения К.Томаса, стр.200)	
ЛИТЕРАТУРА	240

Другие книги:

1. **Путь Души** / А.Н.Билецкий – Кировоград:
ОАТ«Кіровоградське видавництво», 2013. – 172 с. - (Реальная психология).
2. **Лабиринты Разума** / А.Н.Билецкий – Кировоград:
ОАТ«Кіровоградське видавництво», 2010. – 167 с. - (Реальная психология).
3. **«Кто Я?» или жизнь одного Смайла: 7 шагов на пути к Себе** // Книга – Самоучитель (для подростков и не только...) / А.Н.Билецкий, - Development Center SchoolLife: Киев, 2021. – 212с. – (Реальная психология).

По всем вопросам можно обращаться через:

ALENKBEL@UKR.NET

www.pkschoolife.net.ua

Билецкий Алексей Николаевич

БИЛЕЦКИЙ А.Н.

САМОРАЗВИТИЕ ПЯТОГО ПОКОЛЕНИЯ

Книга – Тренинг

Підписано до друку 04.05.2022.
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк цифровий.
Друк. арк. 15,3. Умов. друк. арк. 14,2.
Наклад 30 прим. Зам. № 1747/1.

Віддруковано з оригіналів замовника.
ФОП Корзун Д.Ю.
Свідоцтво про державну реєстрацію фізичної особи-підприємця
серія В02 № 818191 від 31.07.2002 р.

Видавець ТОВ «ТВОРИ».
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів
видавничої продукції серія ДК № 6188 від 18.05.2018 р.
21034, м. Вінниця, вул. Немирівське шосе, 62а.
Тел.: 0 (800) 33-00-90, (096) 97-30-934, (093) 89-13-852, (098) 46-98-043.
e-mail: info@tvoru.com.ua
<http://www.tvoru.com.ua>