ШКОЛА НЛП

НЛП ТВОЕЙ СУДЬБЫ

ТАТЬЯНА МУЖИЦКАЯ



НЕВОЗМОЖНОЕ ВОЗМОЖНО

Tabla de contenido

Capítulo 1. Hackers de su propio destino o la historia de una carrera.
Monstruo con corazón de liebre.
¡Regreso al futuro!
¡Puedes y debes entrar al mismo río por segunda vez!
¡Nunca es demasiado tarde para tener una infancia feliz!
Capítulo 2. La Voz de la Voz Interior
¡No puedes beber el dominio!
¡El piloto automático te está hablando!
Bate en el jugador
Lo que un hombre sobrio tiene en su mente, un hombre congruente lo tiene en su lengua.
Ganador de lo increíble
Gosha, también conocido como Goga, también conocido como Georgy Ivanovich
La voz interior no dará malos consejos.
¡Soy tu peor sueño!
Capítulo 3. Variable constante
A imagen y semejanza
...¡Pero ahora con sabor a manzana!
¡Manténgase dentro del contexto!
¿Nuevo en el artículo o artículo nuevo?
Camina de extremo a extremo
No todos los rastrillos son iguales
Capítulo 4. Esclavitud libre
Buscar significado
¡Piensa por ti mismo, decide por ti mismo si lo tienes o no!
Libertad - con quien...
Las mejores vacaciones son las vacaciones programadas.
Mientras te liberas de algunas células, ¡prepárate para entrar en otras!
Capas de repollo a elegir: ¿el tallo de quién?
¿Libertad de la gente... o para la gente?
Capítulo 5. Vida útil del futuro.
¿Qué clase de milenio sois vosotros, queridos?
Futuro en el pasado
¡Eres tan joven que lo tienes todo delante de ti!
Cuenta atrás: “setenta es igual a diez”
Un gato tiene nueve vidas. ¿Y tú?
Capítulo 6. Lluvia dorada según la previsión.
¿Cómo descubrir tu relación con el dinero?
El dinero trae a sus amigos.
El dinero llueve o crece en un árbol.

Para un empleado, el dinero puede acabarse
El dinero quiere ser amigo de él.
Al dinero no le gusta que se juegue demasiado con él.
Epílogo. Unos años despues
Capítulo 7. ¿Tentación por el poder o prueba por el poder?
¿Qué potencia prefieres?
De benefactor en benefactor
Sin derecho a la indecisión
¡Te salvaré!
Mostrar en papel
Actuación
Técnicas
Una mirada a ti mismo
Capítulo 8. A petición propia... el manipulador.
No podemos ser utilizados a ciegas. ¡Necesitas negociar con nosotros!
¡Nadie me entiende!
¿Lo necesito?
Elección sin elección
Si a los peces no les gustaran los gusanos, no habría pescadores
¡Tira a mi jockey!
Capítulo 9. Grupo de apoyo: ¡sonríe y saluda!
¿Instrucciones, fe o dinero?
¡No me enseñes a vivir, más bien ayúdame económicamente!
Auto-PR: cómo hacerlo bien
¿Cómo ayudar al burro de Buridan?
La decisión es tuya
Por despecho o por el bien de
Capítulo 10. Déjame intentar preguntarte
Secretos del comportamiento seguro.
Paso a la izquierda = paso a la derecha
Máscara, ¡te conozco!
En el espejo torcido del amor
Perdedor de la palabra "suerte"
"No digas sí o no"
"¡Qué calmará el corazón!"
Quien ama con sus oídos
Capítulo 11. El método del “pero”
¿Cómo convertir las desventajas en ventajas y mantener una actitud positiva ante el fracaso?
Interpretación de lo obvio.
¿Quién dijo que no se pueden usar banderas?
Este esta fuera de contexto

¿Necesitas mantenerte dentro de los límites?
¡No soy un freno, soy un acelerador lento!
El “pensador” y el “probador” son compañeros de equipo

Tatyana Muzhitskaya
PNL de tu destino
© Muzhitskaya T., 2017
© AST Publishing House LLC, 2018
Capítulo 1. Hackers de su propio destino o la historia de una carrera.

“Ahora tengo miedo de imaginar que habría abierto la puerta equivocada, habría ido por otra calle, no te habría conocido, no te habría encontrado”.

¿Sabías que nunca es demasiado tarde para volver atrás y tomar la calle correcta? Si no al nivel de la realidad, al menos al nivel de la experiencia interna, de la estrategia interna. No sabemos qué piensa el ordenador: ¡tal vez se cree un perdedor y no consiguió el programador que soñaba! ¡Seamos programadores (¿o hackers?) de nuestro propio destino!

Monstruo con corazón de liebre.

... Dos monjes hicieron el voto de caminar alrededor de la montaña y durante todo este tiempo no solo vivirían de oraciones, sino que no hablarían con nadie ni tocarían a nadie. Y así cumplieron su voto y aún así regresan silenciosamente al monasterio. Faltaba poco para recorrer el camino cuando el camino giró hacia el río. Y una niña estaba sentada a la orilla del río. Al ver a los monjes, se alegró y dijo: “Oh, qué bueno es haberlos conocido. ¡Me ayudarás a cruzar el río! Me caí y me lastimé gravemente la pierna. No puedo ir. ¡Llévame a la otra orilla, por favor, ahí está mi burro! Uno de los monjes, pensando que se trataba de una tentación, pasó con orgullo, como si no se diera cuenta de la niña. El segundo respondió con simpatía: “Sí, por favor, ¿no duele?”. La tomó en sus brazos, la llevó a la otra orilla, la montó en un burro y regresó con su amigo. El resto del camino, el primero miró al segundo con horror y desprecio. Tan pronto como cruzaron el umbral del monasterio y terminó el voto de silencio, su ira se derramó: “¡Cómo pudiste! ¡En la última hora del viaje profanaste todo nuestro viaje! En primer lugar, hablaste, en segundo lugar, tocaste y, en tercer lugar, tocaste a una mujer, a una niña. ¡Eres el mayor pecador! A lo que su amigo respondió: “¡En mi opinión, el mayor pecador eres tú! Dejé a esa niña

junto al río y todavía la llevas en el alma".

Las personas con las que trabajo como psicólogo suelen decir: "¡Quiero empezar una nueva vida!" Una pregunta normal: ¿cómo imaginas esta vida futura? Y de repente la persona se pierde. Suelen decir esto: "No sé lo que quiero, sólo sé lo que no quiero". Estoy cansado de estar inseguro de mí mismo, al margen, quiero ser fuerte, pero no puedo imaginar cómo será. Tan pronto como empiezo a pensar en ello, me invade la incertidumbre y el horror". Además, sucede otra cosa interesante. Si representamos el desarrollo normal de una persona desde el momento de su nacimiento en forma de gráfico, será una línea recta de 45 grados hacia arriba en orden creciente. Pero si una persona ha experimentado algún tipo de fracaso, fracaso, entonces la línea que antes de este incidente tendía hacia arriba, bajará. Y este patrón comenzará a multiplicarse en el futuro, repitiéndose una y otra vez. Una persona así no puede soñar, planificar ni gestionar su éxito. Psicológicamente, toda su naturaleza teme esto. Le parece que los fracasos, como un virus, se han arraigado firmemente en su vida y pueden alterar incluso una campaña bien pensada.
Ciertamente hay algo de verdad en esto. Este desarrollo de los acontecimientos se explica por un viejo cuento de hadas. Había una vez un conejito cobarde que tenía miedo de todos en el bosque y soñaba con una zanahoria grande y hermosa. "Eh", pensó un día, si tuviera patas tan poderosas como las de un oso, ¡qué fuerte sería! En ese momento, un pájaro mágico voló sobre él y dijo: "¡Kuk-kuk!" Y las patas del conejito de repente se volvieron grandes y fuertes. "¡Guau! – admiró. "¡Si tan solo mis dientes fueran tan poderosos como los de un lobo!" El pájaro mágico volvió a gorjear y al conejito instantáneamente le salieron dientes de lobo. Además. "¿Y si pudiera dejarme crecer una cola tan astuta como la de un zorro?" Apareció la cola. "¿Qué pasaría si me volviera muy, muy grande, como un elefante?" ¡Kuk-kuk! Y el conejito se volvió enorme, como un elefante. Un terrible monstruo comenzó a caminar por el bosque, del cual todos estaban aterrorizados. Pero este monstruo en su alma todavía soñaba con la zanahoria más grande del mundo. Desafortunadamente, no podría comérsela con dientes de lobo destinados a la carne. Y cuando un perro corrió accidentalmente hacia el bosque con el cazador y ladró, esta enorme bestia trató de

esconderse debajo de un arbusto. El corazón de un conejito permanece vivo en su interior. Y cuando no pudo esconderse, gritó: “¡Si pudiera volver a ser un conejito, nadie se fijaría en mí!” Por suerte para él, el pájaro mágico voló no muy lejos. "¡Kuk-kuk!" - y se volvió él mismo y fue feliz. ¿De que se trata esta historia? El monstruo más terrible que hay dentro sigue siendo el mismo conejito. Y muchas personas, tratando de ocultar el corazón cobarde de un conejito, se cargan con baratijas, coches caros y ropa fresca. Sólo cuando se trata de la situación real, los sentimientos los devuelven a sí mismos, pequeños y reales.

¿Es todo realmente tan desesperado? No, existen tecnologías para enderezar la línea “rota” del destino. Además, no se inventan de la nada, sino que se basan en la experiencia de diferentes culturas. Por ejemplo, quienes han leído a Castaneda están familiarizados con la palabra “recapitulación”. Don Juan sugirió adentrarse en la soledad y, con la ayuda de ciertos ejercicios de respiración, recapitular su historia personal en soledad. Y de todos los casos ocurridos, saque emociones, tanto positivas como negativas.

Seguiremos una ruta ligeramente diferente. También tendremos la oportunidad de volver al pasado, pero no para revivir situaciones desagradables y llorar por ellas, para vivir todos los horrores que no experimentamos en la infancia y para tener todas las pesadillas. Necesitamos encontrar la raíz del mal. No nos es posible predecir cómo responderá nuestra palabra, y nos parece que el corazón de un conejito cobarde puede ser derrotado con las poderosas garras de un oso. Sin embargo, puede resultar que las razones de nuestro comportamiento se encuentren en lo más profundo de la infancia. Y si podemos “rebobinar la historia”, encontrar estas razones y cambiar las conexiones internas, entonces podremos programar el futuro de manera diferente. Entonces podremos realmente hacer cambios al nivel del corazón del conejito, enseñarle a vivir con un corazón diferente. Después de todo, si nuestro destino está programado y un virus ha entrado en él, es hora de lanzar un programa antivirus y reprogramar nuestro destino. Lo cual haremos con pasión y curiosidad.
¡Regreso al futuro!
¿Cómo entiende un niño que necesita comer con cuchara? ¡Él inicialmente no nace con esta habilidad! Sin embargo,

tras observar a los padres y su refuerzo activo, el niño comprende que así debe hacerse. ¿Cómo entiende un niño que no debe meterse los dedos en la cuenca? En primer lugar, porque siempre lo regañan y, en segundo lugar, si logra realizar este acto asombroso, una descarga eléctrica será suficiente para evitar que lo vuelva a hacer. Todos, como seres biológicos, respondemos a reflejos condicionados. Del mismo modo, las emociones complejas y las decisiones estratégicas están sujetas a reflejos condicionados, porque esto afecta a los niveles conscientes más importantes de las emociones. Realizo mucha formación sobre gestión de audiencias y presentaciones y, a menudo, me encuentro con un problema. La gente dice: "Tengo miedo de hablar en público". ¿Qué significa "tengo miedo"? De hecho, esto no tiene nada que ver con el miedo biológico. No creo que una persona que entra a una audiencia tenga miedo de que la audiencia lo ataque y se lo coma. Esto significa que cuando piensa en ello, comienza a emocionarse, empieza a sudar, su respiración se vuelve inestable, su corazón late con fuerza, no puede mirar al público, incluso si es súper amigable. ¡Esto no tiene nada que ver con la audiencia! Él no le tiene miedo, su miedo está asociado a un reflejo condicionado que nació en algún momento de la infancia. Quizás cuando tenía seis años y se paró frente a invitados borrachos para leer un poema, se rieron de él. Y luego actuó en una sesión matinal en un jardín de infancia, se le rompió el elástico de los pantalones y se le cayeron. Y todos se rieron de la misma manera, él se sintió incómodo, olvidó todas las palabras y se escapó llorando. Estos dos casos pueden ser suficientes para que el director de la empresa, de 45 años, resista con todas sus fuerzas, pero no suba al podio. Esto no significa que cada vez piense que su cinturón se romperá y sus elegantes pantalones Gucci se caerán de su gran barriga. Puede que ni siquiera recuerde que le pasó algo. Pero en su fisiología, en su programa hay tal nota: hablar frente a una audiencia está asociado con emociones negativas, vergüenza y miedo, por lo que es mejor evitarlo de todas las formas posibles.

Estimados lectores, ¡recuerden de qué les gustaría deshacerse! ¿De la emoción antes de acudir a las autoridades? ¿De caer en un estupor frente a una hoja de papel blanca? ¿Por miedo a asumir responsabilidades? ¿De la incapacidad de responder a la mala educación? ¿Por miedo a pedir algo para ti? ¿De la incapacidad de tomar la

iniciativa? Quizás, cuando no vuelvas a hacer esto, te asegures de que definitivamente harás ESTO cuando te sientas mejor, cuando recibas tu tercera educación superior, cuando ganes más de 4 mil dólares al mes. ¡Espero que no! Su objetivo no se logra por estos medios. Esta será la mil primera historia sobre las patas de oso de un conejito.

Lo ideal es acudir a una formación o consultar a un consultor, pero puedes ayudarte tú mismo. Los invito a este viaje. Intentemos dedicar tiempo a crear el mejor futuro posible para nosotros, donde surgirán oportunidades que antes simplemente no existían. ¿Cómo hacerlo? Contaré la historia de Karina, invitándote a seguirnos. Al ponerse en su lugar, podrá obtener sus propios resultados.

Karina es subdirectora de una gran empresa. Es una mujer encantadora, muy enérgica, con dos estudios superiores. Quiere un mayor crecimiento profesional. Pero todo se reduce al hecho de que ella no puede estar a la vista, ni del público, ni de los colegas, ni de los socios. Se ve genial, viste con estilo, no tiene motivos objetivos para ser tímida. En casa y en el trabajo se lleva bien con la gente, tiene un carácter tranquilo y amigable. Pero cuanto más alto es el peldaño de la carrera profesional, más visible tiene que ser, más publicidad se le exige y más la evita. Cuando estábamos planificando su carrera, dijo que le atraía la creatividad, que le gustaba mucho trabajar con la gente, le atraían las relaciones públicas, pero que no haría nada allí, porque "no es para ella". Por eso, eligió las finanzas, trabajando “con papeles”, con números. Es cierto que al mismo tiempo estaba escrito en su rostro que, de hecho, esa carrera no le traería ninguna alegría. Y me quedó completamente claro que si una persona tiene un bloqueo emocional, no se puede formular ninguna meta positiva. Toda su biología se rebelará contra ello. Es hora de ejecutar su programa antivirus.

Y luego nos adentramos en su pasado. Yo le pregunte a ella:
- ¿Por qué dices “pero”? "Pero no es para mí". ¿Qué es esto?
“Es algo que me ata como una telaraña pegajosa”, respondió.

– ¿Cómo se ve? ¿Puedes describirlo? Intenta preservar este sentimiento, descríbelo y regístralo. Además, necesitamos la homeopatía; no necesitamos que usted se ahogue con este sentimiento. Lo necesitamos en una mínima concentración para agarrarlo y, como siguiendo el hilo de Ariadna, viajar al pasado, recordando aquellas situaciones en las que experimentaste el mismo sentimiento.
A lo que Karina me objetó:
– ¡Pero no recuerdo nada! No recuerdo lo que me pasó hace tres semanas, ¡pero quieres que lo recuerde por el resto de mi vida!
- No, no quiero que lo recuerdes con la cabeza. Porque, efectivamente, en nuestra mente sólo se almacena la información necesaria. Pero nuestro subconsciente recuerda todo. Y la clave de nuestro subconsciente es un sentimiento, una emoción. Y entonces debemos agarrarnos de este fino hilo de emociones y comenzar a desenredar este enredo. Les pido que vean cómo algunos fotogramas de su vida pasan ante ustedes, como una cinta, como una película. No es necesario saber cuál era la fecha entonces. Lo principal es que te ves desde afuera y marcas una marca con un marcador: en este cuadro había tal sentimiento, y en este cuadro había tal sentimiento, y también en este. Te ofrezco una especie de viaje al pasado a lo Alicia en el País de las Maravillas.
Karina se sorprendió mucho y dijo:
- Bueno, está bien, intentémoslo. Al final, resulta incluso curioso: ¿realmente podré recordar algo? Entonces, aquí hay un sentimiento de asquerosa impotencia y miedo... Estoy siguiendo este hilo hacia el pasado... ¡Oh! La semana pasada tuve una sensación similar. Realmente no entiendo qué tiene esto que ver con mi problema. Esto no tiene nada que ver con mi trabajo y mi carrera en absoluto. Fue una conversación con un ser querido sobre si ir a una velada corporativa con un bonito traje o no.
- ¡No importa! No es necesario que tu lógica elija, aquí es necesario que tu cuerpo te indique, porque este sentimiento puede surgir en diferentes contextos.
“Entonces el joven dijo que allí nadie necesitaría trajes bonitos y yo no fui a la fiesta en absoluto”. ¿Pero esto no tiene nada que ver con nuestro problema?
– Karina, para ti y para mí ahora, el indicador de lo que es correcto no es tu elección consciente, sino un sentimiento. Si ve en las imágenes que este caso está anotado allí, entonces está directamente relacionado.

“Veo”, dijo Karina, “que estos cuadros están turbios y grises”. Parecen estar en una red, puedo verlo claramente. Y el incidente del traje está entre ellos.
- ¡Excelente! Continúe rebobinando la película. ¡Es muy importante mirar con los ojos de un investigador, de un experto!

Karina se limitó a mirarlo. En primer lugar, simplemente estaba interesada y, en segundo lugar, tenía muchas ganas de obtener resultados. “Me resultará más cómodo girar el mango de un proyector imaginario con la mano”, dijo. Comenzó a girar esta perilla y aparecieron los siguientes cuadros. Aquí está Karina en el instituto antes de aprobar su diploma, está muy preocupada, toda enredada en este miedo pegajoso. Aquí está Karina en su primer año en la conferencia. Aquí está Karina, en 6º grado, defendiendo el honor de su escuela en la Olimpiada de Matemáticas. ¡Ten en cuenta que estos no son los momentos en los que fue derrotada! Obtuvo una A en su examen final. Tuvo un buen desempeño en los Juegos Olímpicos. Pero ella experimentó este horror allí y se vio obligada a trabajar muchísimo para superar este miedo. Esto hizo que sudara frío y que su corazón se hundiera en sus talones, y luego recobraría el sentido durante varios días. ¡Vayamos aún más lejos!

“No recuerdo mi infancia”, dice de repente Karina.
– No es necesario que lo recuerdes, miremos los fotogramas.
Y de repente Karina exclama:
- ¡Guau! ¡Olvidé por completo lo que era!
Y cuenta que en primer grado se para frente al pizarrón y la profesora grande y gorda Marsergevna le grita por alguna razón desconocida.
“Una situación aún anterior”, dice Karina con los ojos aún más abiertos (“¡Básicamente no puedo recordar esto!”): una niña de siete años se perdió en el bosque y está pensando a quién llamar para pedir ayuda. Pero no hay nadie. Al parecer, ¿qué tiene que ver esta situación con el trabajo con el público? ¡Pero aquí tienes! Si nuestro subconsciente ha encadenado esto en un hilo, entonces así es. Aquí Karina se da una palmada en la rodilla con asombro y dice:
"¡Pero definitivamente no podía recordar esto!" Me veo como una niña de cinco años que intenta defender su opinión ante sus padres, pero ellos no la escuchan. Dice las

cosas correctas: conoce el camino, pero sus padres no la escuchan y toda la familia acaba en una situación incómoda. Estaba en la estación y llegaban tarde al tren. Rishka (como la llamaban sus padres) se dio cuenta de que no debía expresar su opinión, de todos modos sus consejos eran inútiles.
No hay nada más", dice Karina. – Entonces, ¿qué debemos hacer al respecto ahora? ¿Culpar a mis padres por arruinar mi vida?

¡Pero la tecnología no se trata de buscar a quién culpar! Viceversa. Transformaremos los acontecimientos de malos a buenos, de traumáticos a divertidos, de débiles a fuertes. Actuaremos más como técnicos, programadores, directores, que como chamanes o magos. La tecnología se basa en el principio de búsqueda transderivada. (La búsqueda transderivada, como explicará el Diccionario de términos psicológicos al lector curioso, es "el proceso de búsqueda inversa en una serie de recuerdos y representaciones mentales de la experiencia sobre la base de las cuales se construyó el comportamiento o reacción actual"). En otras palabras, estaremos haciendo una reprogramación de nuestra computadora interna. Y en consecuencia, debemos notar todos los puntos en los que es necesario hacer esto para que la curva de la suerte suba y no baje. Todo lo que Karina acaba de nombrar son esos puntos. Es decir, crearemos una especie de realidad virtual, una especie de línea de vida paralela. Ahora tenemos la oportunidad de girar el interruptor del ferrocarril de nuestro destino y poner el tren en la dirección correcta. Hemos identificado las situaciones y ahora trabajaremos con cada situación.
¡Puedes y debes entrar al mismo río por segunda vez!
Karina es una persona muy creativa y abordó el trabajo con gran entusiasmo. Le dije que ahora trabajaremos para un solo cliente. Nuestro cliente es la misma niña Rishka.

"La pequeña Rishka cree en los buenos magos y hadas; le leyeron muchos cuentos de hadas. Imagínate, Karina, que eres una subdirectora grande, adulta, tienes 35 años, eres tan exitosa, fuerte, sabes mucho. Tu tarea es vestirte con un hermoso traje de buena hechicera, aparecerte a esta pequeña y darle la fuerza, esos recursos, las cualidades que necesita para ser escuchada. ¿Qué le regalarías Karina? La buena hechicera tiene un cierto conjunto de cualidades abstractas. Pero cuando reprogramemos nuestra propia

“computadora”, confiaremos en nuestra propia experiencia. Karina, en tu experiencia real, encuentra ese plano, a cualquier edad, en el que realmente sabías que tenías toda la razón.

– Sí, hay muchas situaciones de este tipo, ¡me encuentro en situaciones así todos los días en el trabajo!
- ¡Excelente! Y si te preguntara de qué color es este conocimiento, esta confianza en tener razón, ¿de qué color sería?
– ¡Probablemente sería un color rojo intenso!
- ¡Aquí tienes! ¡Excelente! Ahora necesitamos transferir de alguna manera este color rojo. Dime, ¿cuál es la forma más cómoda de transportarlo? ¿Y qué es ese color rojo? ¿Cualquier articulo? ¿O luz? ¿O gasolina? ¿O líquido?
– Bueno, probablemente sea algún tipo de gas. Parece brillar como una nube...
- Ahora puedes, como un hada hechicera, tomar de este marco y enviarle a la niña una pequeña nube de gas rojo, que se llama "¡Estoy seguro de que esto es correcto!" Miremos desde fuera: cuando una niña recibe esta cualidad de una buena hechicera, la inhala, la absorbe, ¿cómo afecta esto a la situación?
– Cada vez tiene más confianza, pero... ¡nadie la escucha de todos modos!
“¡Simplemente significa que se requiere algo más!” Probablemente también necesite la capacidad de encontrar un acercamiento a las personas, la capacidad de persuadir. La Karina adulta también tiene muchas situaciones de este tipo todos los días en el trabajo, hay que motivar a la gente, defender su punto de vista. ¿Cómo encuentra usted, un trabajador experimentado de recursos humanos, un acercamiento a los adultos?

La diferencia entre tecnología y chamanismo es que aquí todo es repetible. Hay un algoritmo simple: vi una situación problemática del pasado; me di cuenta de lo que le faltaba al personaje principal, encontré un caso de mi vida donde esta cualidad estaba presente, tomé de allí un "recurso" en forma de una figura metafórica. "objeto", lo transfirió a la situación problemática y, cuando cambió para mejor, experimentó un nuevo escenario y se divirtió. ¡Eso es todo! Sólo tienes que hacer lo mismo una y otra vez. De la misma manera que se arregló lo negativo, lo positivo se arreglará

de la misma manera. Se trata de una especie de "reflasheo". Por tanto, vayamos a una situación en la que Karina realmente pueda convencer.

- Bueno, por ejemplo, no hace mucho contraté al jefe de un departamento y lo convencí de que aceptara un salario menor al que esperaba. Tuve que usar toda mi diplomacia...
– ¡Sí, entonces esta cualidad se llama "diplomacia"! ¿De qué color es, cómo se ve? – Diplomacy es un hermoso color azul oscuro, es un material tan elástico con el que puedes hacer... una bufanda.

El rostro de Karina parece iluminarse: claramente le empieza a gustar la idea.

- Tomemos este pañuelo azul oscuro del futuro y dáselo a la niña. Déjela que lo tome y lo arroje bellamente, como a ella le guste, sobre sus hombros. ¿Ha cambiado algo?
- ¡Ah, mucho mejor! Se dio cuenta de que tenía que esperar un poco mientras mamá y papá empezaban a discutir, y cuando hubo una pausa, decir: "¡Papá, mamá! ¿Quieres encontrar la salida al andén? Y cuando le presten atención, explicarles cómo ir.

Karina se ve mucho mejor al escuchar estas palabras. Pero mejor no es igual a bueno. Dado que las emociones se han convertido en el punto de partida, las utilizaremos como referencia a lo largo del camino. Pasaré a otro episodio en el que a ella REALMENTE le ENCANTA todo lo relacionado con esta situación.

– Karina, en mi opinión, ¡todavía le falta algo!
"Ella todavía no cree que el mundo sea un buen lugar, que no le darán la espalda". ¡Supongo! ¿Debería encontrar un momento en mi vida en el que supiera con certeza que el mundo es hermoso? ¿Sí? Fue, por ejemplo, no hace mucho cuando estábamos en Goa. Sabía que todo estaba bien, que hiciera lo que hiciera, no dejaría la sensación de seguridad, felicidad y un ambiente agradable. Esta sensación es una esfera grande, naranja y brillante que emite luz, como una lámpara tan grande que ocurre en las discotecas.

Destellos alegres bailaron en los ojos de Karina. Ella sonríe.

– Luego iluminamos a la niña con esta lámpara: ella está en un rojo fluido sintiendo que tiene razón, con un pañuelo azul de diplomacia.

¡Y ahí es donde todo se unió! Veo que todo va bien. A ella realmente le gusta todo. ¡Ella está brillando!

– Ahora tu tarea es: ¡eres una hechicera! – entra en esta situación un poco antes, conviértete en esta pequeña Rishka y vívela con esta diplomacia azul, confianza roja y felicidad naranja.

Y cuando una persona puede decir: sí, estoy listo para "entrar al mismo río por segunda vez", para volver a vivir una situación que ya vivió una vez, es un indicador de que está en el camino correcto. Pero si continúa insistiendo: no, no estoy preparado, no, esto no ayudará, no tiene sentido, entonces todavía falta algo. Quizás la amistad, el apoyo de alguien, la conciencia de uno mismo como fuerte. Y debemos utilizar el mismo principio para bombear estos recursos allí. En nuestro mundo paralelo, Karina lo vivió con una sonrisa. En el mundo paralelo, sus padres la recibieron con alegre sorpresa. Y nuevamente la invité a regresar al escritorio del director.

– Bueno, ¿este cuadro todavía permanece nublado y gris?
"No", se sorprendió Karina, "¡se volvió soleado y colorido!"
– Ahora veamos si este marco se ha vuelto más claro, ¿ha influido en otros – allí, en nuestro "futuro-en-el-pasado"?
– Sí, efectivamente, muchos marcos grises se han vuelto más claros. Pero no todos.
– ¿Dónde estás en el bosque y no tienes a nadie a quien pedir ayuda?
- ¡Ha cambiado!
– ¿Dónde estás en la escuela frente a la terrible Marina Sergeevna?
– Allí ya está mejor, pero no del todo. ¡Pero ahora sé qué hacer! Soy una buena hechicera, y necesito darle a la niña un poco de sana indiferencia para que sepa que no tiene que escuchar al maestro que la llama completa tonta.
– ¿Cuándo tuviste tal condición?
– Cuando era estudiante, trabajé como secretaria de un profesor que periódicamente decía tonterías, pero trabajé para él por más tiempo porque sabía dejarlo pasar. Asentí,

sonreí (como en la caricatura “Madagascar”: “¡sonreímos y saludamos!”), y él estaba muy contento conmigo. Este sentimiento es un escudo de color marrón oscuro hecho de metal noble, como el de los caballeros.
- Entonces tomemos el escudo de allí y movámoslo...
- Y entonces las palabras de Marsergevna rebotan en este escudo, sin causar ningún daño, y dentro de la niña está ligera y alegre, piensa en lo primaveral que es afuera y en cómo irá a jugar a la rayuela.
Miremos más allá. ¿Ha cambiado la situación escolar en los Juegos Olímpicos?
- Ella ha cambiado. Ya no quedan telarañas, luces alegres y colores brillantes. ¡Algún tipo de milagros!
- ¿Y el diploma?
- Pero no hay diploma. Gas rojo y luz naranja, bufanda azul y escudo marrón: todo está ahí, todo funciona, pero falta algo. Me defendí en un tema innovador durante la perestroika. Y en el comité de graduación había personas con antecedentes marxistas-leninistas, y sabía que me derribarían. Tenía un joven supervisor científico con quien tenían su propia relación y sabía que habría una guerra.
- ¡Pero ya sabes qué hacer! ¿Alguna vez ha tenido una situación en su vida en la que anticipaba una reacción negativa y necesitaba evitarla?
- Bueno, en realidad sí. Sabía que mi futura suegra no me aceptaría porque yo era mitad armenia y ellos tenían una familia rusa patriarcal. Y pensé durante mucho tiempo en qué tipo de relación quiero construir con mi suegra. Me di cuenta de que no quiero confrontaciones, sino relaciones normales, de confianza y comprensión. Y luego vinieron unos familiares a visitarnos y dije: “Mi papá es armenio y mi nombre es Karina, y quiero prepararles la cena, que consistirá en platos rusos y armenios. Me encanta cocinar, me enseñó mi madre. Y luego intentaremos descubrir qué plato es ruso y cuál es armenio”. Al final todos estaban satisfechos y felices, y aunque mi suegra estaba en contra, no lo demostró, sobre todo porque las dos hermanas de mi futuro marido aceptaron gustosamente jugar a nuestro juego de cocina. Y resultó que tenemos muchos platos en común: los rollitos de col, por ejemplo. Y ni siquiera recuerdo el efecto que tuvo, recuerdo los sentimientos con los que me estaba preparando para esta cena. ¡Y vencí los prejuicios!

Cuando Karina habla de esto, sus ojos se iluminan, parece 10 años más joven, se convierte en una niña traviesa, y esa es exactamente la cualidad que se necesita. Cuando una persona trabaja con un consultor, puede ayudar al cliente a captar este estado, convertirlo en una "hoja de trucos", un "ancla". Pero nosotros mismos podemos conservar la imagen que nos conecta con un determinado estado emocional. Nuestra naturaleza nos brinda todas las oportunidades. Simplemente no los hemos usado antes.

Karina inmediatamente describe:
– Es como si detrás de mi espalda crecieran alas de mariposa, tan brillantes de color púrpura, hermosas, iridiscentes. ¡Y revoloteo sobre la situación! Y es como si oyera música: ta-ta-ta-ra-ta-ta...

Tenga en cuenta: es posible que el recurso no sea lo que cree. Digamos que la situación de guerra lo dicta: busca una armadura, una espada. ¡Pero la emoción sugiere una imagen completamente diferente! Y no seguimos la lógica, seguimos las emociones. Y cuando Karina "se pone" las alas iridiscentes de una mariposa para su estudiante de diploma, la defensa de su diploma pasa de una batalla difícil a un baile. Hace una reverencia a los severos profesores, dice que el nuevo movimiento sería imposible sin una base, y prestó mucha atención a esta base en la parte teórica. Así, Karina creó un vínculo: si discutes con lo que hago, discutes contigo mismo. Y allí, en una "realidad paralela", todos la miraron con emoción, sobre todo porque en lugar del tradicional traje oscuro, se puso un vestido de lunares (así se redibujó la película). Y a ella le dieron la misma A, pero de forma fácil y natural.

A veces parece que la alternativa a nuestra vida traerá resultados diferentes. Después de una "recapitulación", una persona se despertará y dirá: ¿dónde está mi diploma A en lugar del C que recibí? Naturalmente, la realidad no cambia. Entendemos que se trata de una especie de juego, una especie de sueño. ¡Pero este es un sueño transformador! No cambia nuestro pasado, cambia nuestra actitud, cambia nuestra emoción, cambia nuestras actitudes.

Muchos de los incidentes marcados por el “marcador de memoria” - esa misma emoción guía - Karina ya no los recordaba, y eso es bueno - ¡no hay necesidad de recordárselo! ¡Esto significa que el proceso de cambio está en marcha! Pero no pudo olvidar la conversación con el joven. En ese momento ella de repente se puso triste y dijo:
– Pero aquí todo es muy diferente. ¡Esto en realidad es de algún otro cuento de hadas!
– Karina, esto no puede ser de otro cuento de hadas, simplemente falta algo más aquí. Nuestra tarea es comprender qué se debe agregar aquí.
Karina fue la que pensó más tiempo en esta toma. Luego dijo vacilante:
– Aquí me falta el sentimiento de que soy verdaderamente digno de amor...
- Entonces ¿por qué dices que esto no es relevante? A menudo, una persona tiene miedo de hablar frente a una audiencia porque no está segura de que sean amigables con ella. Primero, pasemos aquí todos los amuletos disponibles: una bufanda y alas, una fuente de luz brillante, un escudo y una nube roja.

Tenga en cuenta: tampoco podemos cambiar las acciones de otras personas, todo lo que podemos hacer es reprogramar nuestra reacción, nuestro destino. Por lo tanto, no agregamos nada a los demás, lo agregamos al personaje principal. Todos los demás papeles han sido filmados, sólo queda un actor con quien trabajar. No agregamos amor, agregamos el sentimiento de que ella es digna de amor, ¡son cosas completamente diferentes!

Y Karina dice:
– El amor es la luz verde que sale de mi pecho.
- ¡Excelente!
- Que sea un cristal y tomaré un trozo de este cristal.

¡Cuando lo hizo, había que verla! Amo mi trabajo porque hay cierta magia en él. La psicología práctica es una tecnología, pero la magia es que una persona vive un millón de vidas ante sus ojos. En un momento estaba encadenado y era infeliz, y de repente lo ves cambiado, hermoso. Y cuando está en un estado ingenioso, poderoso y fuerte, ¡es asombroso! Es como si se abriera una flor rara de

maravillosa belleza, fragante y sorprendente... ¡Quizás una persona nunca se ha visto así!
Karina en ese momento se iluminó con tal luz que tuve la sensación de que yo misma había caído bajo su hechizo. Me pareció que yo mismo vi la luz que la rodeaba, tan increíblemente hermosa, de un verde claro, del color de la hierba tierna. Luego, por cierto, no fui perezoso y me metí en los libros esotéricos. Vaya: el amor en el esoterismo no es el color rojo, como imaginamos, sino verde, y el chakra responsable del amor es el chakra del pecho. ¡Y esto coincidió con Karina, aunque ella no lee libros esotéricos! Todavía hay algo en esto.

Y entonces Karina sonrió:
– Como Okudzhava: "Y si me pruebo la chaqueta, volveré a creer en tu amor". ¡Algo tiene que cambiar mucho en mi vida! Tengo la sensación de que estamos poniendo orden barriendo las telarañas. ¡Y era como si la primavera oliera a fresco!

La vi mentalmente subir al podio, no escuché las palabras que le dijo al público, pero vi lo asombrosa y al mismo tiempo simple y natural que era, vi a una persona completamente segura. No con esa confianza tensa cuando una persona intenta demostrarle algo a alguien. No tenía patas de oso ni dientes de lobo. Era el mismo conejito, pero absolutamente natural en su "conejita". Este era el líder de todas las liebres del mundo.
¡Nunca es demasiado tarde para tener una infancia feliz!
- Bueno, Karina, ¡miremos ahora hacia el futuro!
¡Aquí ella hizo todo lo posible!
"Sabes", dijo, "me parece que siempre he estado esperando este momento, siempre supe lo que quería y ahora entiendo que no hay nada imposible en esto".

No traté de obtener detalles de ella; a una persona se le debe dar la oportunidad de vivir en tal estado para que crea que esto es cierto, para que se dé cuenta de qué oportunidades se abren, qué pensamientos surgen.
– ¡Pero aún queda mucho por filmar de tu futuro! Pongamos estos parámetros allí como un programa de computadora, de modo que siempre tengamos a mano una

bufanda azul, un resplandor naranja, un cristal verde, alas violetas, una neblina roja y un escudo marrón....
– ¡Estos cambios solo son buenos para mí! ¡Qué bueno es esto! ¡Y emocionante!

Estoy absolutamente tranquilo por ella. Han pasado dos años desde entonces y Karina realmente ha avanzado en su carrera. Habla, trabaja mucho con la prensa, asumió voluntariamente las funciones de primera persona de la empresa, ella misma, en cierto sentido, es la cara de esta empresa, se postula para la Duma y, aunque escucha creadores de imágenes, ella misma toma decisiones. Y estoy seguro de que nos enteraremos de ello más de una vez.
¡Lo principal es que ella está realmente feliz!

De hecho, nuestras vidas lo tienen todo para la felicidad. Cada uno de nosotros tiene muchos momentos maravillosos. Solo hay que recordar siempre que todo esto se conserva, no desaparece por ningún lado, todo esto queda registrado en una voluminosa “tarjeta flash” de nuestro inconsciente. Cuando tienes ante ti una “unidad flash” de este tipo, ¿cómo sabes lo que hay allí? Incluso puedes tirar este trozo de plástico sin darte cuenta. O puede insertarlo en su computadora y obtener mucha información. La tecnología de la recapitulación interna de la historia personal significa ver lo que hay allí. ¡Nuestro pasado contiene las razones de nuestros fracasos, pero también de nuestras victorias! En consecuencia, podemos borrar algunos archivos, reemplazarlos por otros, procesar fotografías con Photoshop, ordenar archivos en carpetas en un orden diferente y aplicar filtros. Es decir, utilizar nuestros recursos internos. Y Richard Bandler, autor de la tecnología de recapitulación, lo llamó: "Nunca es demasiado tarde para tener una infancia feliz". Si tienes la mala suerte de perderte algo cuando eras niño, nunca es demasiado tarde para volver atrás y empezar de nuevo.
Capítulo 2. La Voz de la Voz Interior
De qué es capaz el inconsciente: consejero interno, oponente interno

Nuestro subconsciente es capaz de sorprender y asustar al mismo tiempo. A veces brilla con una visión brillante, a veces se asocia con la hipnosis, cuando una persona se sumerge en un estado inconsciente y pierde la voluntad, comienza a agacharse cuando se le ordena, se pone de pie, trae algunas cosas, revela secretos y luego no recuerda. al respecto. Pero junto con el miedo a perder el control sobre uno mismo viene la expectativa de algún milagro. Casi todo el mundo ha tenido sueños proféticos al menos una vez o ha tenido una epifanía de intuición. Todo el mundo conoce no sólo casos de enfermedades inesperadas, sino también historias no menos sorprendentes de recuperaciones milagrosas. ¿O tal vez simplemente no tenemos las herramientas para descifrar las manifestaciones de nuestro subconsciente y comunicarnos con él?

¡No puedes beber el dominio!

El mecanismo de la intuición no se basa en un milagro, sino, de manera bastante prosaica, en una cierta cantidad de información. Y esto no es sorprendente: una persona se ve obligada a estar en el flujo de información toda su vida. El trabajo que realiza una persona para seleccionar información útil se puede comparar con el trabajo de un minero de oro que se ve obligado a examinar toneladas de arena para encontrar granos de metal precioso. ¡El flujo de información en el mundo moderno es colosal! Incluso cuando una persona parece estar caminando por la calle, automáticamente registra la temperatura y la humedad del aire; en invierno, controla qué tan resbaladizo está; su aparato vestibular nunca se "apaga". Escucha constantemente los sonidos del entorno: si un coche toca la bocina, si los perros ladran, si advierten de un peligro, si alguien grita. Él, sin pensar en ello específicamente, examina constantemente los alrededores para orientarse hacia dónde ir. Le late el pulso, lo oye, aunque no presta atención, pero si el pulso se acelera la persona lo notará. Es decir, cada minuto una persona resuelve muchos problemas relacionados tanto con su propio cuerpo como con el mundo que le rodea. Qué camino elegir, si este soporte es confiable para apoyar mi pie, a qué distancia está todavía el tranvía y si tendré tiempo de cruzar la calle frente a él. Se alisa el cabello mecánicamente, además piensa si podrá hablar en la junta directiva, cuál será el

efecto, recuerda todos los discursos que ha tenido antes. ¡Está ocupado todo el tiempo! Pero todo este trabajo se realiza, en su mayor parte, sin pasar por la conciencia. ¡Simplemente porque no puede afrontar conscientemente tal volumen de información! El volumen de atención consciente, como han descubierto los psicólogos experimentales, es de sólo 7 más menos 2 unidades. Además, yo diría que más a menudo es menos 2. Es decir, cuántos objetos puede captar la atención de una persona al mismo tiempo. Por lo tanto, se recomienda colocar no más de 5 líneas en las diapositivas de la presentación y no más de 5 objetos en un anuncio, de lo contrario simplemente pasará desapercibido. Es cierto que, de hecho, incluso si hay 6 líneas allí, esto no significa que desaparecerán por completo. Pueden esconderse en el inconsciente, porque la atención consciente no los retendrá y se disipará. ¿Recuerda “El distraído de la calle Basseynaya”? El comportamiento de una persona distraída es precisamente caricaturesco y muestra a un personaje que no sabe en absoluto concentrarse en lo que sucede de la forma habitual. Por ejemplo, un científico que resuelve un problema serio y profundo, y deja la rutina al subconsciente y sus acciones mecánicas. A esta imagen la llamo caricatura porque nuestro subconsciente no es tan estúpido. Muchas acciones automáticas, por el contrario, tienden a pasar a la "sombra" del subconsciente, por lo que la persona no piensa específicamente en ellas. Levantarse, desayunar, arrancar el coche: estas acciones, por regla general, no ocupan nuestra preciosa atención. Y esto no significa en absoluto que allí, “en las sombras”, sin nuestro control cada segundo, todo se alterará y deteriorará.

Hay una expresión: "las manos recuerdan". O – “no puedes beber tu habilidad”. Si aprendiste a tejer de niña, es posible que no puedas sujetar agujas de tejer durante 30 años, pero si dentro de 30 años quieres tejer un chaleco para tu hijo, puedes hacerlo. Además, es posible que no recuerde con la cabeza en qué se diferencia el bucle frontal del bucle trasero, pero sus manos reproducirán inesperadamente el movimiento deseado para usted. Lo mismo ocurre si no has andado en bicicleta desde pequeño y crees que nunca más podrás mantener el equilibrio sobre dos ruedas en tu vida. Te lo aseguro: después de diez metros la bicicleta que tienes debajo dejará de balancearse de un lado a otro por sí sola. Las habilidades no han

desaparecido por ningún lado, sino que están guardadas intactas en los interminables hangares del subconsciente, que es precisamente el responsable de las reacciones automáticas. Porque el subconsciente en términos de automatismo es mucho más fiable que nuestra atención consciente. Incluso existe una dirección de entrenamiento: repetir las acciones muchas veces, cada vez más rápido, para que entren en el subconsciente y no sea necesario recordar esta acción. De modo que si eres un ciempiés, cada una de las 40 patas da un paso de forma automática, y por turno, sin confundirse con las otras 39 patas. Después de todo, el problema de controlar conscientemente las 40 piernas es demasiado difícil. Si durante las acciones diarias y automáticas de: sacar al perro - ducharse - desayunar - prepararse, se produce un fallo en el sistema, por ejemplo, una llamada telefónica repentina de alguien, es posible que llegue tarde al trabajo.

¡El piloto automático te está hablando!

Nuestros hábitos están formados por la misma repetición repetida que refuerza las habilidades físicas. Después del almuerzo, asegúrese de hacer una pausa para fumar. Bájate del avión mientras esperas tu equipaje y fuma. Además, en algún momento una persona simplemente ya no lo controla. E incluso si hace muchos años que no fumas, cada llegada al aeropuerto desencadena en ti el esquivo reflejo de encender el encendedor. Afortunadamente, los hábitos saludables se pueden formar de la misma forma. Por ejemplo, si quieres dejar de tirar las llaves y ponerlas siempre en el mismo lugar, intenta imaginar mentalmente dentro de ti 20 veces seguidas, acelerando constantemente: aquí estás abriendo la puerta de tu apartamento. , tienes las llaves en tus manos y mentalmente las cuelgas de un gancho. ¡Borremos la imagen! Todo de nuevo. Abrieron la puerta, dejaron la bolsa y colgaron las llaves en el gancho. Le doy 8 a 2 a que si empiezo la frase: “Entonces abres la puerta de tu apartamento y...”, inmediatamente la continuarás: “¡Tomo las llaves y las cuelgo en el gancho!” O, siguiendo el mismo esquema, al entrar en el coche, después de girar la llave de contacto, “incorpora” la acción de abrocharse el cinturón de seguridad. La clave es el cinturón, la clave es el cinturón. Y si no se abrocha el cinturón de seguridad mientras conduce su automóvil, ya le parecerá que hay algún tipo de desorden en el mundo que lo rodea. Una de mis amigas, al bajar del auto, lee cada vez un “mantra” de su propia composición: “ventanas - luces de

posición - teléfono celular", "ventanas - luces de posición - teléfono celular"... Y no hay palabra orden, ni una sola palabra en este mantra, como en todos los demás mantras, no se puede cambiar.

Así como cualquier reacción automática asociada con acciones físicas se puede "automatizar", las reacciones asociadas con acciones psicológicas también se pueden "automatizar".
El "piloto automático" psicológico se activa de la misma forma. Por ejemplo, no quiere enfadarse, pero quiere estar siempre de buen humor. Especialmente si trabajas como "cara", conoces clientes y siempre debes ser amigable, sin importar lo que te pase. Imagínate: estás sentado en tu lugar de trabajo, se abre la puerta y entra un cliente y le sonríes porque estás de buen humor. Exactamente el mismo esquema de refuerzo: repetición, aceleración constante.
Bate en el jugador
Entonces, utilizamos un recurso del subconsciente como la capacidad de recordar esquemas breves y simples para llevar las acciones o estados que necesitamos al automatismo. ¡Pero se puede luchar contra el automatismo "innecesario" de la misma manera! Si no puedes levantarte de la mesa hasta que te hayas comido todos los dulces del cuenco, puedes destruir esta conexión actuando según el mismo principio, sólo que desde el otro extremo. Es necesario privar a la acción de repetición. Por ejemplo, coloca todos los dulces en diferentes lugares. O, si no puede dejar de fumar inconscientemente, esparza un paquete de cigarrillos sobre la mesa para tener que buscar un cigarrillo con los ojos cada vez. Entonces la acción se volverá más consciente y en algún momento podrás detenerla. Mentalmente, generalmente puedes actuar al revés: imagina que con cada uno de nuestros movimientos hay más y más caramelos en el jarrón. En psicología existe incluso el término "swing". Muy rápidamente imaginamos cuadros e imágenes en la siguiente secuencia: aquí hay un plato sobre el cual se encuentran los cafés, aquí hay un cuerpo gordo y flácido, y parece incluso el nuestro, después de lo cual esta imagen desaparece, y a cambio el brillante espectáculo de su Se revela una figura esbelta y elegante. El "movimiento" ocurre automáticamente cada vez que ves el caramelo, incluso antes de alcanzarlo. A nuestro

subconsciente también se le puede enseñar esto.

La capacidad de activar el “piloto automático” es la principal forma en que el subconsciente puede ayudarnos. ¿Pero podemos confiar en este impulso? ¿Es posible (y necesario?) confiar una parte del trabajo rutinario a la automatización? ¿Puedo, por ejemplo, conducir un coche sin pensar? De hecho, puedes y debes confiar en el subconsciente, porque nadie sabe actuar automáticamente mejor que nuestro cuerpo. Confiamos al cuerpo un deber tan responsable como caminar. ¡Y veo gente por la calle que también anda con sus reproductores puestos sin mirar! Simplemente una especie de murciélago con un jugador que vuela sin la ayuda de la vista, "escaneando" el espacio con una ecosonda interna que se refleja en las paredes. Pero una persona ni siquiera necesita tal "sonda", porque sin ella se orienta en el espacio.
Nuestro subconsciente está muy infrautilizado en términos de automaticidad. Puede hacer mucho más trabajo sin nuestra participación y no es necesario controlarlo en cada paso. Por el contrario, probablemente hayas encontrado ese efecto cuando intentas hacer todo bien conscientemente, pero el resultado es el contrario. Por ejemplo, llegas a casa tarde por la noche y quieres colarte silenciosamente en tu habitación sin despertar a nadie. Es bien conocido y ha sido probado muchas veces: en esta situación, tocas todos los rincones posibles que se pueden tocar, cierras de golpe una puerta que nunca cierra, empujas cosas que están instaladas permanentemente y paraguas, bolsos y platos caen en el fondo. . En general, haces la máxima cantidad de ruido que se puede hacer. No es de extrañar que no puedas pasar desapercibido.
Esto sólo significa que cuando pasamos al “control manual” funciones que normalmente se realizan de forma automática, no podemos hacerles frente. Porque, como dijimos antes, podemos realizar un seguimiento consciente de sólo 7 “dispositivos” más o menos 2 unidades. Por tanto, no hay necesidad de azotar la fiebre, sino que debemos dejar tranquilamente sus responsabilidades al inconsciente. Es cierto que si estás preocupado y definitivamente quieres controlar al menos algo, ¡entrena! Cuanto más practiques, más podrás confiar en ti mismo. Pero no podrás controlar absolutamente todo, además esto no es necesario, es un trabajo extra. Dicen: "¡Contrólate!" ¿Alguien ha logrado alguna vez hacer esto? Por alguna razón, cuando una

persona intenta controlarse, no dura mucho. Todos los entrenamientos para el manejo del estrés no tienen como objetivo controlar conscientemente el propio comportamiento, sino desarrollar la automaticidad. Paradoja: ¡cuanto peor, mejor! Cuanto más relajado está el cuerpo, más concentrada se siente la persona.
Lo que un hombre sobrio tiene en su mente, un hombre congruente lo tiene en su lengua.
Hay un chiste maravilloso sobre dos psicoanalistas. Uno le dice al otro: “Ayer me pasó una situación casi freudiana. Llegué a casa, miré a mi esposa y quise decirle: “¡Cariño! ¡Me alegro mucho de verte! ¡Pasemos esta noche a la luz de las velas!" Pero en cambio, inesperadamente para mí, digo: “¡Tonto! ¡Arruinaste toda mi vida!

¿Qué, el subconsciente falló? ¿Por qué ocurren estas situaciones si nuestro inconsciente es tan inteligente? ¿Por qué a veces “difuminamos algo fuera de lugar”, y cuando estamos borrachos somos capaces de perder ese notorio control sobre nosotros mismos y dejar escapar algo que normalmente ocultamos cuidadosamente, algo que suele estar “en la mente de una persona sobria”?

Por cierto, por alguna razón los niños pequeños no tienen tales reservas. Aparecen mucho más tarde precisamente porque, a medida que crecemos, olvidamos cómo vivir en paz y armonía con nuestro inconsciente y no lo escuchamos. Si aprendemos a escucharlo y a comunicarnos con él, nos sucederán muchos menos incidentes de este tipo. En psicología existe el concepto de congruencia, que significa “correspondencia”. Cuando una persona es simétrica, cuando sus acciones conscientes corresponden a sus deseos inconscientes, se la puede llamar "congruente" o "completa". Y además, todas sus reservas y errores administrativos no significan un “doble fondo”. O tal vez sea una persona diferente, dividida internamente, con muchos problemas, reprimiendo algunos deseos, tratando de parecer diferente de lo que realmente es. Es posible que una persona así quiera decir una cosa, pero su subconsciente dirá algo completamente opuesto. Como nuestro psicoanalista del chiste.

Entonces, ¿resulta que el psicoanalista no pudo controlarse? ¿No lo seguiste? Como ya hemos dicho, es imposible estar al tanto de todo. Cuando tu atención

cambia a otra parte, comienzas a hablar y actuar "en el piloto automático" del subconsciente, que, por definición, no sabe cómo engañarse y "controlarse a sí mismo". ¿Qué hacer?

Ganador de lo increíble

De hecho, nuestro subconsciente no sólo es extremadamente sincero, sino también muy sabio. Tiene respuestas a muchas preguntas; en particular, allí se almacena toda la información sobre nuestros verdaderos deseos, sobre nuestras intenciones reales, incluso si logramos engañar no sólo a quienes nos rodean, sino también a nosotros mismos.

En psicología se cree que no existe ningún comportamiento sin sentido. Es decir, no toda conducta tiene un significado, pero sí toda conducta tiene un propósito. No hacemos absolutamente nada por nada. Otra cosa es que el objetivo puede no ser consciente, puede no coincidir con el que conscientemente nos marcamos en este momento. Piensa, por ejemplo, que lo más importante para usted ahora es redactar un informe. Y el subconsciente dice: nada de eso, lo más importante para ti ahora es dormir lo suficiente, porque llevas tres días sobrecargando tu psique, y por eso no te permitiré levantarte temprano con el despertador. reloj y ponerse a trabajar. Y por mucho que llores por la mañana: “¡Aquí está el vil inconsciente, aquí está el vil cuerpo, vamos, levántate inmediatamente!”, tu cuerpo dice: “No me levantaré hasta que duerma un poco. " “No te dejaré ir a trabajar”, dice tu inconsciente. Puedes ignorar estas señales, pero imagina que tu subconsciente es otra persona dentro de ti, viva, como tú. Simplemente alguien que no sabe mentir. Como un niño. Imagina que te dice algo y dejas que sus palabras caigan en oídos sordos. ¿Cuál será su próxima acción? Hablará más alto. Puedes volver a seguir fingiendo que no lo escuchas.

Un niño en esta situación comenzará a tirarnos de las rodillas y a agarrarnos las manos para llamar nuestra atención. El subconsciente se comporta de forma muy parecida. Si al principio no notamos sus intenciones, eventualmente nos obligará a notarnos a sí mismo. Además, tenga en cuenta que sus intenciones son las mejores: se esfuerza en cualquier situación por apoyar su actividad vital, su integridad, su capacidad para trabajar y comunicarse, participar en la creatividad y desarrollarse, y

su estado normal de salud. Y para llamar su atención sobre algunas violaciones en su propio estilo de vida, en su forma de pensar, el subconsciente puede hacer cualquier cosa. Pero no inmediatamente, sino muy gradualmente. Entonces, al principio esta persona que llevas dentro simplemente te preguntará: ¿quizás no deberías emocionarte? ¿Quizás no todo sea tan crítico, quizás de alguna manera podamos hacer todo de otra manera y resolver el problema de manera pacífica? Si ignoras estas dudas como si fueran pensamientos estúpidos, tu "asistente interior" simplemente no te permitirá despertarte a tiempo a la mañana siguiente. Si esta vez te superas y sigues actuando a tu manera, la próxima vez te dirá: “Está bien, pero ¿hay alguna razón objetiva por la que no vayas a trabajar? ¡ACERCA DE! Un dolor de cabeza te mantendrá en casa”. Y por la mañana te despiertas inesperadamente con un fuerte dolor de cabeza. ¡Pero todavía no quieres escuchar nada! Tienes una importante reunión de negocios que no puedes posponer. Por eso bebes una gran dosis de analgésicos y aun así vas a trabajar. “Hmm, sí”, dice tristemente el subconsciente, “el truco no funcionó, no me volvieron a escuchar”. ¿Qué harías a continuación si fueras él y te mantuviera en casa? ¿Apagarías tus piernas? ¿O tu espalda? Pero en este caso, no te sorprendas que una mañana no puedas enderezarte y cada movimiento se refleje en dolor en todo tu cuerpo. O que te caíste y te rompiste la pierna de la nada, y el médico te puso la pierna enyesada durante un mes entero. Puede empezar a toser si el habla es su principal herramienta de trabajo. Las articulaciones de sus manos pueden hincharse si no se levanta de su computadora durante 18 horas, o su visión puede disminuir bruscamente. Como resultado de estos pequeños “trucos sucios”, tu hombre interior aún se saldrá con la suya y te llevará a la cama. Otra cosa es que tuvimos que recurrir a una “solución contundente” donde no era posible llegar a un acuerdo pacífico. Y si hace dos semanas todo empezó con un exceso de trabajo, que se curaba simplemente con reposo, entonces todo acabó en una hospitalización, que le privará de una vida plena durante mucho tiempo.

Además, algunos, por ejemplo, no quieren admitir que no están satisfechos con su trabajo. O mejor dicho, la persona decidió de una vez por todas que le conviene, obligó a todas las voces internas a "callarse" y ningún argumento puede

convencerlo. Recuerde el chiste en el que un actor anciano, que había brillado en varias películas en su juventud, y luego se desvaneció en las sombras y estaba cansado de esperar sus papeles estelares, a finales de diciembre estaba sentado en una habitación cubierta de carteles viejos, cuando de repente sonó una llamada: “Hola, te están molestando desde Hollywood, asistente de Steven Spielberg. Queremos invitarte a una audición". - “¿Qué pruebas? ¿Qué Hollywood? ¡Ahora tengo la mayor cantidad de árboles de Navidad! Por alguna razón, no estoy seguro de que pueda trabajar con éxito en estos "árboles de Navidad"; después de todo, podría ocurrir un levantamiento completo dentro de él. Su hombre interior, que toda su vida ha soñado con una oportunidad y un trabajo real, se vengará del exterior prosaico y profesional, y es posible que con las palabras "¡Así que no dejes que nadie te atrape!". No le permitirá gastar ni un solo árbol de Navidad. Nuestro inconsciente conoce muchas formas de hacer esto. Tenga en cuenta que en nuestros conflictos con él siempre sale victorioso.
Gosha, también conocido como Goga, también conocido como Georgy Ivanovich
¡Qué horror, hay alguien dentro! Como dicen – “¡¿quién está aquí?!”

De hecho, el hombre por naturaleza es un ser holístico. Pero vive en un mundo social e incluso a medida que crece, tiene muchos roles. Incluso un niño tiene madre, padre, abuela, maestra o educadora. “¡Mamá, rompí tu mejor jarrón!” - un niño así dirá algún día. Mamá responderá: "Está bien, hijo, ahora lo pegaremos, nadie notará nada". Entonces viene papá y grita: “Oh, idiota sin brazos, ¿cómo rompiste este jarrón, dime?” - “Estaba jugando a la pelota...” - “Oh, ¿jugabas a la pelota en casa? No te permito hacer esto. ¡Serás castigado!" Entonces aparece una abuela y dice: “No escuches a estos padres, no te entienden, se olvidaron que ellos mismos alguna vez fueron pequeños, ¡vamos que te doy un dulce!” Cuando un niño llega al jardín de infancia y cuenta todo esto, lo ridiculizan y se llega a la conclusión: "¡No le des la pelota!".

Un número tan grande de reacciones extrañas y diferentes ante el mismo acto da lugar a que una persona... no, no esquizofrenia, sino desconcierto. No tiene del todo claro en qué centrarse: “¿esto es bueno o malo?” Pero déjame

recordarte que nuestro subconsciente es muy inteligente, se adapta, porque en general su tarea principal es adaptarse al mundo que nos rodea de todas las formas posibles. Por lo tanto, simplemente genera dentro de nosotros varias, como se llama en psicología, subpersonalidades. Incluso un niño aprende a desempeñar varios roles y aprende a comprender cómo comportarse con quién para evitar problemas. Él entiende cómo comportarse con mamá, cómo comportarse con papá, cómo comportarse en la escuela. Ya lo está pensando desde la perspectiva de sus beneficios. Se acostumbra muy rápidamente, sobre todo porque esta habilidad le será útil más adelante en la vida. Y todos estos roles que viven dentro de una persona no siempre coexisten pacíficamente. ¿Cómo puedo decirle a mi mamá la verdad y decirle a mi papá lo contrario? Cuando no puedes decir la verdad, ¿qué haces? Y en casos críticos, estos “actores” dentro de nosotros comienzan a dialogar. Y cada interlocutor tiene sus propios puntos de vista sobre el tema, sus propios valores, sus propios principios morales.

Por lo general, una persona no presta atención a lo que sucede dentro de ella. Vive sin pensar en cómo flota una ramita a lo largo del río. Pero, si profundizas, resulta que en el interior hay muchas subpersonalidades diferentes. Por ejemplo, Ivan Palych es un adulto normal, el jefe de un departamento. Pero, en realidad, ¡no se trata sólo de Ivan Palych! Además del jefe del departamento, este es el futuro alto directivo, que se comporta de manera completamente diferente. Este también es un padre estricto. Es un hermano menor travieso que competirá con su mayor toda su vida. Al mismo tiempo, es un hijo, siempre culpable. Y también un snowboarder arriesgado. También hay un administrador de preferencias que vive en él y calcula todo. Otro romántico que, bajo seudónimo, estalla en pensamientos sentimentales y conmovedores en su diario online. También vive en él un macho, que en primavera cobra vida y mira todas las hermosas piernas. Otro marido cariñoso. Y todo esto ¡al mismo tiempo! E imagínese lo que pasa por su cabeza cuando nuestro Ivan Palych está sentado, digamos, en una reunión aburrida. Ivan Palych, el director, se dice a sí mismo: “Bueno, ¿tengo que volver a sentarme y escuchar este material tan aburrido? Habrá que tener paciencia". El futuro alto directivo se une a esto: “No, no se limite a aguantar, sino también fíjese quién dice qué.

¡Acostúmbrate, de lo contrario, de repente tendrás que realizar esas reuniones tú mismo! ¡Manos a la obra!" El snowboarder comenta con tristeza: “¿Quién necesita esto? ¡Mientras hay tanta nieve en la montaña! Ahora me gustaría dejarlo todo y correr a las montañas”. El romántico, aprovechando la oportunidad, pulsa la tecla del portátil: “Si no puedo ir a la montaña ahora, al menos puedo escribir sobre ello, nadie se dará cuenta”. El travieso hermano menor inmediatamente salta: “¡Ja, ja, ja! Puedes escribir algunas cosas desagradables en el foro en nombre de tu hermano mayor, acabo de espiar su contraseña, ¡sería divertido! Pero entonces la mirada de un hombre se posa sobre el secretario, y este no puede resistirse a comentar: “¡Qué chica más bonita encontró el jefe esta vez! ¡Necesitamos llegar a ella de alguna manera! En ese momento, el disciplinado futuro alto directivo da la orden a toda esta heterogénea empresa: “¡Vamos, presten atención! ¡El jefe dice cosas importantes! ¡Lo necesitas!" En ese momento, entra el padre y recuerda los problemas de su hijo adolescente en la escuela: “¿Qué debemos hacer de todos modos? ¿Quizás realmente deberíamos transferirnos a otra escuela? El hijo interviene inmediatamente: “Pero mi madre eligió la escuela, quería lo mejor, y si saco a mi hijo de allí, se sentirá infeliz. ¿Resulta que soy un mal hijo?

Así, poco a poco, la reunión fue transcurriendo. Se desconoce lo que quedó en mi cabeza después de la reunión. Además, esto es la vida misma, la rutina, nada extraordinario. Cuando hablamos de algo significativo, la historia es diferente. Por ejemplo, al mismo Ivan Palych se le ofrece elegir entre varios puestos, varios escalones más arriba, con gran responsabilidad, en general, lo que tanto deseaba. Pero de repente el hermano menor, gamberro, comienza a resistirse gritando: “No aceptaré esta posición, ¿te has vuelto loco?”. El snowboarder lo apoya: “Si estás de acuerdo, veremos la montaña un par de veces durante el invierno, ¡esto no se puede permitir!” El futuro top se frota las manos: “¡Genial! ¡Asumiremos más carga!" Pero entonces interviene papá: “No te quedará tiempo para tu hijo, en general el chico se saldrá con la suya”. Y así, todos juntos empiezan a formar un equipo de contraataque.

¡Pueden organizar cualquier cosa! Empezando por la enfermedad de la que hablamos, y terminando con un fenómeno muy común: una persona se sienta a escribir una

declaración, pero misteriosamente no puede escribirla. O se equivoca, luego hace una mancha, luego, por el contrario, el bolígrafo no escribe, luego se rompe el papel, luego se distrae, luego se olvida dónde puso la muestra. Se ha producido una pequeña revolución silenciosa. También puede resultar que inmediatamente, en este momento, necesites ir a un centro de servicio para comprobar qué le pasa al coche, por qué ha estado perdiendo velocidad al ralentí durante cuatro meses. ¡Y esto hay que hacerlo urgentemente y sin demoras más! O necesitas ir ahora mismo al colegio de tu hijo, lo necesitas desesperadamente, no puedes soportarlo más.

Puedes maldecir a tu subconsciente. Pero en los casos en los que “no está escrito” y “no sale bien”, ¿tal vez, por el contrario, valga la pena escucharlo? ¿Quizás necesites acudir a él en busca de ayuda, como asesor? ¿Por qué no puedo escribir una declaración? ¿Por qué no puedo sacar estas palabras de mi boca? ¿Qué ocurre? ¿Qué no me conviene de este proyecto? ¿En qué sentido este proyecto, en términos psicológicos, no es respetuoso con el medio ambiente? ¿Cómo viola mi integridad?
La voz interior no dará malos consejos.
Entonces, percibimos a nuestro subconsciente como un amigo y actuamos en consecuencia, basándonos en el hecho de que cada comportamiento tiene alguna intención positiva. En otras palabras, todo se hace por una razón. Y si de repente comenzamos a interferir dramáticamente con nosotros mismos, debemos preguntarnos qué objetivo está logrando nuestro subconsciente. Hay varias formas de hacer esto.
Primero: pregunta directamente. ¡Así que llévalo contigo mismo y habla honestamente! “Querido subconsciente, entiendo que quieras algo para mí, ¡y obviamente algo bueno!” A priori, el subconsciente “no te aconsejará nada malo”, por definición actúa en tu interés, ¡está de tu lado! Simplemente piensa en todo el sistema en su conjunto, y no sólo en esa parte separada que es responsable de una carrera.

Querido subconsciente, ¿qué quieres? ¿Cual es tu intencion?

¡Quizás lleva mucho tiempo esperando estas palabras y estará encantado de contarte su intención! Ya sea con

palabras, le mostrará en un sueño una escena sobre este tema, o le llamará la atención sobre una cita adecuada a la ocasión, una observación que inexplicablemente responderá a su pregunta. Quizás lógicamente acabes pensando como Ivan Palych, que analizó los pros y los contras y decidió quedarse en su puesto anterior. Sí, el salario es importante, claro, se dijo, pero para mí es más importante tener tiempo libre y no tener tantas responsabilidades, así que me quedaré en mi puesto anterior y trabajaré sólo a tiempo parcial en la izquierda. ”proyectos. Pero tendré tiempo para la montaña en invierno, podré relajarme normalmente en verano, no tomarme vacaciones a trompicones y, lo más importante, dejaré el trabajo libre y no lo llevaré a casa en mi cabeza. Sin embargo, tal vez, por el contrario, Ivan Palych diga: “¡Estoy listo para un ascenso! Si soy un alto directivo, tendré más oportunidades de viajar a Francia o Suiza en invierno y, para poder pasar estas dos semanas de deliciosas vacaciones de lujo, estoy listo para trabajar durante varios meses”.

Pero, por desgracia, nuestro subconsciente no siempre está listo para responder de inmediato, porque está acostumbrado a que lo dejemos a un lado y no escuchemos. Entonces hay varias maneras de obtener la respuesta. Por ejemplo, escribe un cuento de hadas. El subconsciente comprende muy bien el lenguaje de la alegoría. Intente componer usted mismo una historia sobre un personaje ficticio que experimentó lo que le está sucediendo. Y no te pongas límites, escribe lo que quieras escribir. Y si se escribe un cuento de hadas, no solo debe leerlo usted mismo, sino también dárselo a sus amigos para que lo lean. Además, no tienen que evaluar tu talento literario, solo necesitan formular de qué se trata este cuento de hadas.
También puedes dibujar y volver a dibujar. El dibujo es también el lenguaje del subconsciente. Además, para dibujar no se requieren habilidades especiales. Puedes simplemente dibujar todo tipo de abstracciones de colores, tal como son y como quieres que sean. Y tu tarea es traducir una imagen en la segunda. Por ejemplo, una imagen sobre lo que no quieres, lo que no puedes aceptar, puede resultar oscura y angular, espinosa, pero sobre cómo lo quieres: brillante, soleado, rojo, azul y naranja. Esto significa que es necesario dibujar varios intermedios, de

oscuro a claro, redondeando las esquinas en el proceso.

El siguiente método es trabajar con los sueños. En realidad, esta es una forma muy interesante de escuchar a tu subconsciente. Sí, sé que hay mucha literatura sobre este tema, pero nuestra tarea no es prestar atención a los libros de sueños, porque estos frutos del inconsciente colectivo no nos ayudarán en nuestro caso. Necesitamos intentar recordar nuestro sueño y luego analizarlo. En general, llevar un diario, donde, en particular, anotar todos tus sueños, es una práctica muy útil. Puedes ver cuáles se repiten, qué pasa allí. Puedes compararlos con eventos que ocurren en la realidad. En las tribus cercanas a la naturaleza, los sueños y la realidad no están separados en absoluto. Se cree que todo lo que le sucede a una persona es importante. Por lo tanto, si un niño viene a ti llorando y te dice que un dragón lo perseguía en un sueño, debes decirle: “Continuemos con tu sueño. Entonces él te estaba persiguiendo y te despertaste. ¿Qué pasó después? - “¡Sí, entonces me di vuelta y lancé muchas, muchas flechas mágicas a este dragón, y se rompió en pequeños pedazos!” - "Bueno, ya ves, ¡no todo da tanto miedo!" Por lo tanto, al completar una historia, puedes entrenar tu cerebro para trabajar en esta dirección.

...Una mujer acude a un psicoterapeuta y, derramando lágrimas, le dice: “Doctor, todos los días tengo un sueño terrible: camino por el pasillo, llego a una puerta, quiero abrirla y no puedo. ! Lo empujo y lo empujo, no se abre, me asusto, lo empujo aún más fuerte, todavía no se abre, ¡pero realmente necesito abrirlo! Cuanto más habla, más rompe a llorar. El psicoterapeuta dice: “Está bien, intentemos sumergirnos más profundamente en tu sueño. Describe qué hay allí en general, qué tipo de corredor es, tal vez haya algo pintado en las paredes, describe la puerta, cómo se ve, qué detalles. ¿Quizás haya algo escrito en él? “Hmm, sí, efectivamente”, dice la mujer, después de pensar, “hay algún tipo de señal ahí”. - "¿Y qué dice?" - “El número de la oficina está escrito - 46”. - "¿Y qué más?" “Y también está escrito...” y aquí se echa a reír histéricamente: “Dice: “¡Se abre hacia adentro!”
¡Soy tu peor sueño!
Otro chiste: una mujer tiene un sueño terrible: un monstruo salvaje la persigue. Ella huye de él, no puede escapar, tropieza, cae y cuando él se cierne sobre ella, ella grita:

"Bueno, ¿qué quieres de mí?". “No lo sé, señora”, responde el monstruo, “¡es su sueño!”

El sueño puede contener todas las pistas para la solución. ¡Y el monstruo salvaje aparece allí claramente no por casualidad! Y si percibes un sueño como un diálogo con el subconsciente, debes hacerle a cada personaje varias preguntas. Tenemos que preguntarnos: ¿cuál es tu intención y qué quieres tú, como personaje, en esta historia? ¡No de mi! ¿Cuál es su papel en general? Una de mis amigas tuvo, por ejemplo, el siguiente sueño: vivía en una gran isla que le pertenecía y plantaba un pequeño jardín de flores a la orilla del mar. Estaba muy orgullosa de que hubiera una plataforma petrolera en la isla, así que se sentía como una pequeña reina. Pero en algún momento, la fuente de petróleo del sueño comenzó a fluir con más fuerza y a derramarse por toda la isla, amenazando sus flores. Intentó proteger el jardín del petróleo y no pudo: el petróleo brotaba cada vez más. Pidió ayuda, pero todos a quienes acudió se encogieron de hombros: “¡El hecho de que haya más petróleo es genial! ¡Te harás aún más rico! ¡Qué bueno que se derramó el petróleo!

Se despertó llorando y trató de entender de qué se trataba el sueño. ¿Cuáles eran sus intenciones en el sueño? Por un lado, quería sentirse rica y exitosa. Por otro lado, valoraba mucho lo que creaba con sus propias manos. ¿Cuáles eran las intenciones de la isla? La intención de la isla es simplemente existir en el océano, estar quieta y estable, servir como fuente de petróleo y lugar para cultivar flores. ¿Cuál es la intención de la fuente de aceite? La fuente pretende dispararse aún más alto, aún más fuerte y conquistar aún más territorio. ¿Cuáles son las intenciones del jardín de infancia en el contexto del sueño? En el sueño, el jardín pretendía crecer y también ampliar su territorio. Y la mujer estaba contenta con todo mientras el petróleo estuviera bajo su control. Pero el equipo estaba obsoleto y era necesario reemplazarlo por otros más modernos. “Entonces”, le pregunté a la mujer, “¿de qué se trata este sueño?” "Bueno, eso es comprensible", respondió ella. – Una fuente de aceite es mi trabajo, lo que me da mucho dinero, es una carrera y ahora todo va genial. Y el jardín de infancia es mi familia. Lo que pasó con el petróleo es un trabajo que se salió de control y empezó a tomar cada vez más tiempo, invadiendo el territorio” - “¿Entonces veamos

por qué pasó todo esto? ¡Porque el equipo está desactualizado! ¿Cuál es el equipamiento en su caso? Y ella simplemente organizó su propia empresa y la dirigió. “El equipo son los métodos que manejo. De hecho, lo hago a la antigua usanza y no sé cómo hacerlo en absoluto. De hecho necesito ir a estudiar y así instalar nuevos equipos en mi torre”, dijo. Y agregó: “Pero como opción pensé, ¿no debería vender esta isla? ¿No deberías simplemente comprarte un jardín de infancia? De hecho, resultó que tuvo la oportunidad de vender su empresa o dársela a otra persona para que la administrara, pero dijo: “¡No, no quiero!”. "Está bien, ¡intentemos comprar mentalmente el equipo e instalarlo!" – decidimos ella y yo. Ella hizo precisamente eso. Había aún más petróleo, incluso logró aumentar el flujo de camiones cisterna que lo transportaban. El jardín de infancia también floreció aún más magníficamente: ella empezó a pasar más tiempo con su marido y empezaron a viajar por todo el mundo. Como era su propia jefa, podía permitírselo. En su negocio hizo dos cosas fundamentales: invitó a consultores que optimizaron los procesos de gestión y ella misma aprendió a organizar su trabajo para tener más tiempo libre. El sueño se convirtió en el punto de partida para comprender todo esto.

Así que recuerda: en la puerta está escrito: "¡Sobre ti mismo!" Te sorprenderás, pero todas las soluciones ya están en nuestra cabeza. Quien nos estorbe nos ayudará. Nos parece que tenemos un problema, pero en realidad también contiene su solución, si tan solo ahondamos en nosotros mismos. Todas estas situaciones se nos dan precisamente para que podamos solucionarlas. Si el inconsciente no quisiera hablarnos, sin esperar que pudiéramos resolverlas, no nos enviaría ninguna señal.

El camino hacia una personalidad holística es una tarea larga y compleja que la gente resuelve durante años, pero comienza con algo simple: reconocemos que el inconsciente existe y tiene “derecho a votar”, sus intenciones son positivas, quiere Sólo lo mejor para ti, sólo necesitamos escucharlo y trabajar con él.

Capítulo 3. Variable constante

¿Vale la pena intentarlo?

no dejes que llegue el invierno

y sosten las manecillas del reloj

Hoy, mientras hacía cola en la oficina de correos, escuché las palabras pronunciadas por una mujer bonita de unos cuarenta y cinco años: "¡Bueno, guau! ¡Solo han pasado unos quince años y es como si nos hubiéramos mudado a otro país! Todo el mundo conduce coches, los documentos se plastifican en la oficina de correos, mi nieto juega en el ordenador y yo miro todo esto y no entiendo, ¿cuándo pasó todo esto? ¿Cómo logré quedarme tan atrás en la vida? ¿Cómo me superó esta vez?

A mis padres y a sus amigos les encanta recordar con risas salvajes los principios de los años 90: cómo trajeron salchichas de viajes de negocios a Rumania y mantequilla de Bielorrusia. En sus recuerdos, esa vida medio muerta de hambre parece una aventura continua. Y los jóvenes de hoy, que no han vivido esos tiempos, no pueden comprender en absoluto el placer que la gente sentía simplemente al ponerse unos vaqueros nuevos. La cuestión no es cuál de estos tiempos es mejor: el tiempo en el que no había nada o el tiempo en el que todo existe. Quiero llamar su atención sobre cómo cambia nuestra percepción y cómo lo que era valioso en un momento, de alguna manera resulta ordinario en otro.

...Mi cliente Polina se quedó sin trabajo hace varios años después del cierre de su planta no rentable. Sin embargo, la empresa que compró su planta en quiebra no echó a la gente a la calle. Al personal se le ofrecieron dos opciones: aceptar el dinero, recibir la indemnización y despedirse de la empresa, o ir a un centro de formación especial, aprender allí una nueva profesión y encontrar empleo en él. ¿Qué opción crees que resultó ser la más popular? Toma el dinero. Al mismo tiempo, refunfuñan, juran y gritan que todos han sido traicionados. Pero la opción de volver a capacitarse no fue la más popular y fue necesario un gran esfuerzo para arrastrar a la gente al menos a una reunión introductoria en el centro de capacitación. Ni siquiera se trataba de una cuestión de edad (Polina, por ejemplo, tenía entonces unos cuarenta años), la cuestión era que en estas empresas reinaba una atmósfera asombrosa de tiempo congelado. Los empleados vivían maravillosamente en su

propio mundo, que empezaba detrás del puesto de control, donde nada había cambiado desde hacía años, donde incluso había fuentes de refrescos de antaño, corrían durante las horas de trabajo "para los trámites" en el puesto de primeros auxilios de la fábrica y Almorzaron en la cantina por 20 rublos y vieron su trabajo como una isla de estabilidad y confianza. Pero a mi sorprendida pregunta de qué tipo de estabilidad hay si la empresa no ha pagado salarios durante los últimos seis meses, Polina, una joven interesante, respondió: pero nos adaptamos, hicimos lo que estábamos acostumbrados y se sintió genial.

Puedes condenar a estas personas: cómo puede ser, todo el mundo ya conduce coches y vosotros simplemente estáis reinventando la rueda, vivís fuera de la civilización, pero propongo mirar esta situación desde el otro lado. Porque realmente tiene ciertos patrones psicológicos. ¿Qué dice la teoría de sistemas al respecto? La teoría de sistemas dice lo siguiente: el sistema busca la saturación, busca un cambio en alguna cualidad. Cuanto más se acerca el sistema a la saturación, más rápido comienza a tender hacia lo contrario. ¿Qué significa? Recordemos la era del estancamiento, que se llamó así precisamente porque allí todo se estancó, todo era igual y predecible. Sin embargo, esta época se caracterizó por la presencia de centros de cristalización que, por el contrario, buscaban trasladar este sistema a otro estado. Todas estas aventuras en busca de salchichas, disidentes, samizdat, reimpresiones y Solzhenitsyn debajo de la almohada como lucha contra el sistema. Todos querían un cambio (“¡Nuestros corazones exigen un cambio!”), pero cuando la perestroika rompió los diques y la ola estancada fluyó como un río tormentoso, resultó que quienes querían el cambio en realidad no tenían nada específico en mente. No tenían un plan de acción, no sabían qué hacer con estos cambios. Y cuando se encontraron sobre un témpano de hielo que el agua tormentosa llevaba hacia un destino desconocido, empezaron a gritar: nadar de regreso, no es eso lo que queríamos decir. Necesitamos algunas pautas, ¡necesitamos algo a lo que apegarnos! Cuando estalló la glasnost, todos gritaron: ¡recuperemos la censura! Cuando apareció la abundancia de bienes de consumo, todo el mundo empezó a gritar: ¡recuperemos el control de calidad, el monopolio estatal y los precios bajos! Y mientras luchábamos con el ahora nuevo sistema, comenzaron a

surgir pequeños mundos sorprendentes que preservaban la antigua vida.

A imagen y semejanza

Entonces, ¿a qué nos esforzamos: variedad o repetición de lo mismo? Déjame pedirte, querido lector, que compares tus últimos tres viajes de vacaciones. Las historias pueden ser muy diferentes. Uno, por ejemplo, es así: “Así como todos los años íbamos con nuestra familia al Mar Negro en Ilíchevsk, así también vamos a Ilíchevsk todos los años. Nos sentimos muy bien allí, porque conocemos a todos los que están allí, todos nuestros amigos están allí, venimos como a nuestra propia casa, vivimos en el mismo edificio, nos alegra que nos reciba el mismo personal, tenemos nuestro propio lugar en la playa, donde siempre vamos."

Segunda historia: “¡Cómo se pueden comparar tres vacaciones, son cosas completamente diferentes! Hace cinco años hicimos una caminata por la montaña y navegamos río abajo con un grupo de estudiantes. Hace dos años nos fuimos de vacaciones con nuestro ser querido al mar, nos revolcamos en la arena e hicimos el amor. Y este año tuvimos unas vacaciones en China, no tomamos el sol ni nos acostamos para nada, estábamos cansados, claro, pero nos llevamos muchas impresiones. ¡Realmente no puedo imaginar cómo sería pasar las mismas vacaciones dos veces seguidas!” Podemos escuchar estos dos extremos.

El primer extremo, el primer psicotipo, son las personas que buscan puntos en común. Personas asombrosas para quienes todos los días son similares y que, en el mundo que los rodea, buscan ante todo puntos de referencia familiares. Y no importa cuál conozcas.

Un filósofo griego antiguo se recluyó a la orilla del mar y de repente escuchó pasos. Un hombre camina por el camino, ve a un filósofo y le pregunta: "Dime, querido filósofo, ¿por casualidad eres de Atenas?" - “¡De Atenas! ¿Y de dónde eres?" - “Y yo soy de Siracusa. Dime, ¿cómo es Atenas? - “¡Primero, cuéntame cómo es en Siracusa!” - “En Siracusa hace calor, es pobre, hay un hedor terrible, es aburrido y no hay nada que hacer”. A lo que el filósofo responde: “¡Sabes, en Atenas pasa más o menos lo mismo!” El transeúnte salió satisfecho. Después de un tiempo, otra persona se acercó al filósofo con la misma pregunta: “A

juzgar por tu ropa, tú eres de Atenas y yo soy de Siracusa, ¿cómo es en Atenas?" - "¡Primero, cuéntame cómo es en Siracusa!" – "¡Todo es maravilloso en Siracusa! ¡Existen mujeres así, vinos así, música así, allí la vida está en pleno apogeo, existen tales poetas! - "¡Sabes, en Atenas pasa lo mismo!" Y el segundo transeúnte también se fue contento.

Curiosamente, a pesar de su estado de ánimo, ambos jóvenes buscaban algo en común. Y se marcharon contentos cuando supieron que "en Atenas pasa más o menos lo mismo". Cada uno lo entendió de manera diferente, pero la noticia de "lo mismo" los calmó.

Una persona que busca algo en común primero busca descubrir cómo es. Viene al teatro a ver una nueva obra y dice: sí, sí, sí, me gustó mucho, ¡es parecida a la que ya vi hace cuatro años! Aunque el director puede sentirse terriblemente ofendido por esto, él, por el contrario, intentó decir una "palabra nueva". Gaft compuso el siguiente epigrama sobre Liya Akhedzhakova: "La actriz Liya Akhedzhakova siempre interpreta a la misma". A lo que Akhedzhakova se sintió muy ofendida y explicó: "¡Quise decir que siempre es igual de bueno!".

Es muy interesante cómo una persona así elige conocidos, amigos y amantes. La canción de Makarevich "Ella es como todas las mujeres que alguna vez amaste" definitivamente se refiere a una persona que busca algo en común. Y todas las mujeres de un hombre así serán similares entre sí, si no externamente, al menos en sus descripciones. Él dirá: "Ella es tan buena ama de casa que también le encanta dormir por la mañana". Una persona que busca algo en común rara vez cambia de trabajo y, si lo encuentra, será aproximadamente lo mismo.

Además, una persona así puede estar feliz porque todo sigue igual o enfadarse porque todo sigue igual. En algún país exótico del Lejano Oriente, una persona así en dos días exigirá con enojo pan que no se come ni se hornea allí. Afortunadamente para quien busca algo en común, en cada país hay un McDonald's, que en todo el mundo ofrece no sólo los mismos platos, sino también el mismo diseño, la misma política de precios y el mismo control de calidad. Es decir, al comer una hamburguesa, no te darás cuenta inmediatamente en qué país te encuentras. Lo que no se

puede lograr en los restaurantes tradicionales tailandeses, donde cada vez el mismo plato, que tiene el mismo nombre en el menú, resulta completamente diferente. Las personas que buscan puntos en común se mantienen firmes y ensalzan el poder de los hábitos. Por lo general, son hombres de familia maravillosos y confiables, sus vidas se miden, perciben la época de manera integral, desarrollan las mismas reglas, los mismos rituales de vida, creen en los presagios.

Si entre tus amigos hay alguna persona que busca algo en común, no tienes que preocuparte por elegir un regalo de cumpleaños. Necesita que se le dé "como siempre". O un disco de su músico favorito durante los últimos 15 años. O un kit de tejido (si teje). O una vela decorativa que colecciona. Todo esto lo colocará en los lugares apropiados, con los mismos discos y velas. Y estará más feliz con este regalo que si recibe algo sorprendente y extraordinario.

Las personas que buscan puntos en común intentan no cambiar sus preferencias. Tengo un amigo en cuya casa todos los electrodomésticos, desde el microondas y el teléfono móvil hasta el monitor y el ordenador portátil, son de la misma marca. Otro amigo mío va exclusivamente a cadenas de restaurantes, dice que en otros puede que no le guste la comida, pero aquí tiene la garantía de conseguir exactamente el filete que quiere, exactamente del tamaño y exactamente al mismo precio. Puede que busque en otro lugar, pero siempre comparará: allí es mejor que en nuestro lugar favorito, pero aquí es peor que en nuestro lugar favorito.

Pero no todas las personas que buscan puntos en común son tan positivas. Seguramente hay gente alrededor de todos a la que "no le volvió a gustar". Como antes, todo sigue igual, nada ha cambiado y todavía no me gusta. Nota: a una persona no le gusta la realidad en sí misma, sino aquello a lo que presta atención. Y siempre presta atención a lo mismo. Por tanto, sería un gran error pensar que si a una persona no le gusta algo, anhela un cambio. ¡De nada! Tiene miedo al cambio, se siente cómodo cuando no le gusta todo igual.
Un caballero inglés vino a visitar a otro. Está tratando de entretenerlo de alguna manera. "¿Quizás un poco de whisky, señor? – No, una vez probé el whisky, no me gustó.

“¿Entonces tal vez podamos jugar una partida de bridge?” – Oh no, gracias, lo probé una vez, no me gustó. – ¿Quieres un cigarro? - No, no quiero, probé a fumar puros y no me gustó. "Ni siquiera sé qué ofrecerte, ¿quizás entonces podamos jugar una partida de golf?" “Si eso es lo que quieres, déjame llamar a mi hijo mayor, está jugando golf...” “¿Qué, realmente tienes otro hijo?”
...¡Pero ahora con sabor a manzana!
Es bueno que las personas que buscan lo común en su forma pura, como todos los extremos, sean muy raras. Los extremos son más bien desviaciones. ¿Recuerda al "Hombre de la lluvia" de la película del mismo nombre, que insistió en que le dieran exactamente ocho palitos de pescado para la cena, como estaba acostumbrado, y después de lo cual su hermano simplemente cortó en dos los cuatro que tenía?

El tipo más común es la "generalización con diferencia". Konstantin entra en esta categoría. Si le preguntas por sus vacaciones te dirá: “Todo estuvo genial, como siempre, estuvimos de vacaciones en un hotel cinco estrellas, pero esta vez decidimos ir a Túnez”. De hecho, todos los hoteles de cinco estrellas en la playa son similares entre sí, excepto por el paisaje fuera de la ventana. Es esta distinción la que se permite. Konstantin dice: “Amo mucho a mi esposa, tengo una familia maravillosa, pero a veces me permito mirar hacia otro lado. No es que siempre me embarque en aventuras, no quiero cambiar nada en mi vida, así que simplemente miro a mi alrededor y muy rara vez puedo permitirme el lujo de intentar algo”.

“Realmente amo mi profesión”, dice (es gerente de venta mayorista de alcohol). “Se paga bastante bien, tengo mucha experiencia, llevo 15 años haciendo esto, he logrado mucho, pero de vez en cuando me permito cambiar de empresa, yendo de buena a mejor”. Y si miramos su libro de trabajo, encontraremos solo unas pocas entradas, y la posición permanece sin cambios, a pesar de la escala profesional. Todo es absolutamente predecible, dentro del marco general. Si una persona que busca lo común en su forma más pura se sienta en un lugar hasta que las circunstancias externas lo expulsan, entonces Konstantin se permite algunos cambios, pero dentro del marco de la imagen general.

Es con personas que buscan puntos en común que se gastan enormes cantidades de dinero en mantener las marcas. Porque una persona que busca algo en común siempre buscará té con un elefante (“el mismo”, como se llama ahora), dulces “Belochka” (en el mismo envoltorio que en la infancia), patatas crujientes con el mismo dibujo. en el envoltorio. Para las personas que buscan lo común, que buscan un poco de variedad, aparece en los lineales el mismo producto (detergente en polvo, compresas, detergente, refresco de cola), pero “ahora con sabor a manzana” (“ahora un 20% más”). Debe haber todo en común y una pequeña cantidad de diferencias. En este sentido, McDonald's está idealmente estructurado: el 80% del surtido no cambia durante años y décadas, pero siempre hay algún tipo de "sabor de temporada". Y ojo, el sabor de temporada no es todo el menú, ni siquiera la mitad, es una parte muy pequeña. Y si observas quién toma qué, no todo el mundo se apresura a probar todo el conjunto de “nuevos gustos” a la vez. Mucha gente toma sándwiches estándar y (¡para variar!) un pastel con un relleno nuevo. ¡Un poco nuevo!

Una jugada de marketing para los amantes del cambio es, por el contrario, nueva, algo que aún no ha sucedido. Un producto completamente nuevo, una nueva generación, un mundo de futuro. Comparemos dos marcas. Coca-Cola tiene su eslogan siempre Coca Cola - siempre Coca-Cola, lo mismo. Y Pepsi es la generación Pepsi, la nueva generación elige. Es decir, la división del mercado se basa únicamente en la búsqueda de puntos en común y la búsqueda de diferencias. Y, por cierto, es un mito que los jóvenes suelen buscar diferencias; hay muchas de ambas cosas entre los jóvenes. Hay quienes van a ver películas nuevas, y hay quienes ven por segunda vez la misma serie sobre Katya, que no nació hermosa, releen sin cesar Harry Potter y se llevan el juguete de sus hijos a la cama.
¡Manténgase dentro del contexto!
Hay otras personas también. Si no nos movemos de un extremo a otro, sino a lo largo de una escala, entonces el tipo de persona así se llamará "diferencia con generalización". En parte puedes llamarme así, por ejemplo. Porque no trabajo en ningún lugar específico. Tengo diferentes entrenamientos todo el tiempo, diferentes personas, diferentes temas, diferentes métodos. Cuando mis colegas Andrei Koenig y Vyacheslav Zakharov y yo

presentamos el mismo programa todos los fines de semana durante tres años, nos dijeron: "¡Cómo no estáis locos por lo mismo!". Pero simplemente no lo consideramos una repetición mecánica. Era el mismo tema, pero siempre intentamos diversificar de alguna manera el proceso. Hicimos diferentes ejercicios, contamos diferentes chistes, estructuramos la lógica del curso de diferentes maneras, distribuimos roles de diferentes maneras, hasta el punto de que en una de las capacitaciones Andrey y yo hablamos con voces diferentes. Tengo un acento muy rápido de Odessa y él tiene la voz de un finlandés lento. Y los participantes que nos vieron por primera vez creyeron que esas eran nuestras voces auténticas. ¡La broma fue un éxito!

Tenga en cuenta que una persona que busca puntos en común honestamente haría "como siempre" cada vez. Por ejemplo, conozco a un profesor que durante las clases sacó su propio libro y empezó a leer capítulos. Como explicó: "Ya he formulado mis conferencias una vez en la forma que me parece más exitosa y, por lo tanto, no veo ningún sentido en buscar nuevas palabras cada vez".

Mucha gente se esfuerza por resolver el proceso para no cambiar nada más adelante. Pero las personas que buscan diferencias, incluso recurriendo a generalizaciones, por el contrario, siempre se esfuerzan por encontrar algo diferente en el contexto general. No les interesa cuando absolutamente todo es igual y, por lo tanto, incluso en el programa de su propio autor, se esforzarán por hacer cambios cada vez. No para que sea mejor, sino para que ellos mismos se vuelvan más interesantes. Sin embargo, aún pueden permanecer dentro del contexto dado. En cuanto a mí, a pesar de esta gran cantidad de capacitaciones, programas, personas, seminarios, sigo haciendo lo mismo. Y cuando periódicamente me vienen ideas para algunos cambios, asisto a cursos de formación avanzada, pero siempre dentro de la misma profesión elegida.
¿Nuevo en el artículo o artículo nuevo?
La siguiente categoría se puede caracterizar de la siguiente manera: la mejor enfermedad es la esclerosis. ¿Por qué? ¡Todos los días todo es nuevo! Como en la película "Fifty First Dates", el héroe se reencontraba todos los días con la heroína, que había perdido la memoria. Una persona así percibe el cambio como una parte natural de la vida.

Probablemente conozcas a estas personas: les pasa algo todo el tiempo, siempre encuentran aventuras que les pasan factura, y si de repente su vida transcurre de forma monótona durante un tiempo, son capaces de caer en una profunda depresión. Es imposible que una persona así planifique algo con 10 años de antelación. Hace planes para un máximo de un año y los ajusta constantemente en función de lo que está sucediendo ahora, de lo que es relevante en este momento, de lo que es interesante ahora. ¿Cómo soy ahora? ¿Qué debo hacer a continuación? Como canta Elena Pogrebizhskaya:

¡Hermanos, desmantelen los muros!
¡Te amo, cambia!
¡La vida al límite!
Con este enfoque, no importa dónde vivas ni a qué hora, porque toda tu vida está llena de cambios. Sin embargo, ellos mismos saben muy bien que el cambio nunca llega de repente. Si los tratas como una ola, entonces nunca surge de la nada, de la nada, el agua todavía fluye de algún lugar. Incluso la lluvia que inesperadamente cae del cielo es inesperada sólo para aquellos que no han mirado al cielo antes. Si miramos al cielo notaremos diferencias: las nubes se acumulan y el sol se esconde, en general, como decía Piglet, “parece que va a llover”.

El tipo sujeto a cambios es menos confiable, pero el tipo más extremo es la persona que busca las diferencias en su forma más pura. Este es un hombre extremo. Y no el deportista extremo que va cada año a la misma montaña para deslizarse por ella. Esta es una persona que siempre necesita algo nuevo. Lo encontrarás en cualquier lugar. No me refiero al Teatro Sovremennik o a una fiesta en la Casa del Cine, estos eventos todavía tienen algo en común. ¡Generalmente se desconoce dónde conoceremos a esta persona y cuándo! Por ejemplo, uno de mis profesores de psicología fue Brian Van Der Horst, director del Instituto de PNL de París. Tenía 40 años cuando hablamos y dijo que había cambiado una gran cantidad de profesiones. Buceó con el equipo de Cousteau, escribió artículos, enseñó en institutos y decía que no podía permanecer sentado en un lugar durante más de dos años. Persona puramente basada en proyectos, no planificaba su vida con muchos años de antelación. Este hombre tan interesante vivía hoy en su

propio país y mañana se dirigía a algún lugar de Jordania y luego a algún otro lugar de África. Nunca sabes dónde lo verás la próxima vez y qué hará. Y con quién. ¡Qué podemos decir de la fidelidad! Brian bromeó sobre esto: "Tuve muchas esposas y, como persona honesta, me casé todo el tiempo. Pero viví con una sola esposa durante más de tres años, porque ella fue la primera. Y entonces me di cuenta: las mujeres cambian, pero el segundo camino permanece". Y una chica de segundo año se encontraba periódicamente a su lado. Y no sólo el estudiante de segundo año. Hoy, un joven estudiante frágil, mañana, una mujer negra enorme, mayor que él, una cantante de jazz apasionada y, al cabo de un tiempo, un ratón gris con traje de oficina. Para él es como la muerte cuando algo se repite. Tan pronto como dejaba de encontrar algo nuevo en un objeto, empezaba a buscar algún otro objeto.

O aquí hay otro ejemplo sorprendente: el delfín mular. Mujer de Relaciones Públicas con amplia experiencia. Trabaja constantemente en algún lugar de las elecciones, deambula por todo el país. La velocidad de su vida es igual a la velocidad cósmica. Ella cambia de apartamento. Se muda a uno nuevo, hace renovaciones y, cuando el apartamento está listo para una vida cómoda, le empieza a picar. Y un año después vuelve a mudarse. Cuando se encuentran, corren el riesgo de no reconocerla, porque es imposible predecir de qué color será su cabello, qué estilo de traje usará y qué marca de auto usará. Y de eso se trata.

Y es casi imposible domesticar a una persona así. Debemos aceptarlos tal como son. Aunque los extremos se encuentran, y tengo una de esas uniones familiares: una mujer que busca puntos en común y un hombre que busca diferencias. Es un artista. O hace esculturas, luego pinta con acrílico, luego ya no pinta con acrílico, sino que hace vidrieras. O gana dinero o luego se dedica a la obra misional, siempre hay muchas mujeres a su alrededor. Y cuando le preguntan a su esposa: "¿Cómo vives con él? ¿Cómo lo toleras? - ella responde: "Sí, él siempre ha sido así, es completamente igual, completamente predecible, ¡no cambia en absoluto!" Entonces las fronteras acaban cerrándose. La teoría de sistemas no nos engaña.

Camina de extremo a extremo

Rara vez alguien se considera en los extremos, pero en cada psicotipo hay una parte de lo adquirido y una parte de

lo innato. Podemos atribuir algo a la influencia de un planeta u otro, a la educación de los padres. Por ejemplo, los hijos de militares que viajaron por todo el país resultan muy a menudo ser personas en busca de puntos en común que, en la primera oportunidad, se instalarán en una ciudad para no trasladarse nunca a ningún otro lugar. Ésta es una función protectora: pudieron sobrevivir a su problemática infancia sólo porque encontraron puntos en común en todos los apartamentos gubernamentales y en todas las guarniciones donde terminaron con sus padres. Por lo general, cuando un niño es pequeño siempre busca algo en común. Porque debe construirse un mapa de este mundo. Una ventana es una ventana, y una ventana en un dormitorio también es una ventana, y una ventana en la habitación de la abuela también es una ventana. Y si a su alrededor ocurren muchos cambios, por ejemplo, cambian de lugar de residencia, cambian las niñeras o incluso los papás, entonces él quiere al menos crear esta estructura clara dentro de sí mismo. Y viceversa. Cuando un niño vive según un régimen estricto: todos los días se levanta a una hora determinada, va a clases en un horario, desayuna lo mismo, en algún momento se despierta en él este espíritu rebelde. Muy a menudo, los deportistas extremos son niños de las llamadas “buenas familias”, es decir, familias con tradiciones y rutinas establecidas de una vez por todas. Y no sólo los niños. Existe tal broma. “¡Hola queridos editores! Masha te está escribiendo. Tengo 30 años y estoy bien. Mi marido me quiere, gana mucho y me cuida, tenemos dos hijos, un niño y una niña, son muy buenos niños, estudian bien y me ayudan en las tareas del hogar. Tenemos un apartamento y una casa de campo, y en verano nos vamos de vacaciones al extranjero. Estimados editores, escríbanme, ¿cómo debo vivir más?

Primero comprendamos lo que nos está pasando. Intente crear un cronograma de cambios para usted. ¿Con qué frecuencia cambias algo globalmente en tu vida y con qué frecuencia es necesario realizar pequeños cambios? ¿Con qué frecuencia cambias de trabajo? ¿O lugar de residencia? ¿Amigos, compañía, compañero de vida? Una vez cada 10 años, una vez cada 5 años, una vez al año, ¿nunca? Ahora, ¿notas con qué frecuencia cambias el tipo de pan que compras para el almuerzo, la música que escuchas en el auto, la imagen en el monitor, los cosméticos? Por ejemplo, no puedo ir a trabajar con la misma ropa dos días seguidos.

Si estoy en un viaje de negocios y no tengo esa oportunidad, entonces tengo que cambiar al menos una parte. Anillo, bufanda. Bueno, ¡al menos algo! Y hay personas que llevan años sin poder desprenderse de las cosas, están acostumbradas, se han acostumbrado y cuando se ponen algo nuevo, al principio sienten malestar.

Pero como somos personas y no seres programados una vez y rígidamente para el resto de nuestras vidas, significa que podemos reprogramar, reprogramar y mejorar nuestro propio destino. Sugiero hacer este ejercicio. Dibuja una línea en el suelo, sería bueno estar en un lugar donde nadie te molestaría, pero puedes hacerlo mentalmente. Prepárate dos hojas. Escribe las diferencias en uno y las similitudes en el otro. Estos son extremos. Y a partir de la línea haremos el llamado continuo, es decir, una cinta sin gráficos claros. Párate ahora aproximadamente en el lugar donde ahora determinas que estás. Por ejemplo, no llegar a los 20 centímetros hasta el borde de las diferencias. O, por el contrario, aproximadamente a medio metro del borde de la similitud.

Y luego nuestra tarea es dominar todo el espacio que tú no has dominado porque no estás acostumbrado a estar allí. Existe un patrón psicológico: tomamos la mejor decisión no entre los que están disponibles en todo el mundo, sino entre los que actualmente tenemos a nuestra disposición. Tan pronto como nos permitimos estirarnos un poco, es decir, agregar otras opciones, tal vez nuestro comportamiento, en primer lugar, cambie y, en segundo lugar, adquiera más variedad. ¡Tendremos más opciones!
Sugiero caminar por esta línea. Digamos que se encuentra en un punto que se encuentra un poco más cerca de las diferencias. Acude al punto de diferencia e intenta llegar al final, ¡fortalece! Con cada paso, imagina en qué situación, en qué contexto podría resultar útil. Por ejemplo, ¿dónde te gustaría experimentar y buscar cosas nuevas? No tienes que imaginar que toda tu vida de repente se volverá impredecible e inestable, solo piensa en dónde te gustaría que estuviera. Por ejemplo, ¿te gustaría probar platos nuevos todos los días? ¿O tomar una ruta diferente para ir al trabajo? ¿O recibir un nuevo proyecto de tu jefe todos los días? Y así llegar al borde.

Ahora date la vuelta y comienza a avanzar hacia la similitud. Pasarás el punto desde el que empezaste, después del cual empezarás a ganar cada vez más en común y, dando cada paso, pensarás en lo que esto te aporta. Por ejemplo, llegarás a un apartamento nuevo y harás todo allí exactamente igual que en el anterior. Hay muchos apartamentos de este tipo en Israel y Alemania. Existen las mismas "paredes" y "lámparas de pie" que en Rusia. Y de vez en cuando la gente acude a las tiendas creadas específicamente para ellos para comprar pan Borodino y arenque. Esto les facilita adaptarse a un nuevo entorno.

Ve al borde donde todo debería ser absolutamente igual, absolutamente correcto, de una vez por todas. Simplemente comprenda lo que es pensar de esta manera y en qué situaciones podría resultarle útil. Por ejemplo, si estás preparando algo según una receta y quieres que salga como debe resultar, actúas según las instrucciones, es precisamente la creatividad la que no es apropiada aquí, solo la búsqueda de puntos en común, la conciencia de que todo Es lo mismo, "como siempre conmigo", de alta calidad y con clase, puede brindar un gran placer y no ser una tarea desagradable.

Y después de eso, regresa, pero ya no al punto donde empezaste. Piensa en la situación a la que te enfrentas y elige el punto de la cinta que mejor se adapte a esta tarea. Hagámonos aptos para la tarea, no para la tarea por nosotros mismos. ¿Por qué deberíamos seguir siendo los mismos de siempre? ¿O por qué tenemos que cambiar todo el tiempo, pase lo que pase? La vida en una era de cambio es tan ondulante como la era del cambio misma.
Pensemos en qué etapa te encuentras ahora, cuáles son tus tareas, cómo es el mundo que te rodea y simplemente elijamos cómo queremos vivir de manera más interesante. Y no de forma general, sino para ese periodo de la vida que es característico de esta etapa. Y es muy posible que en las relaciones familiares lo más importante para nosotros ahora sea la búsqueda de lo común y el placer de ello, y en el trabajo, la búsqueda de las diferencias, donde el criterio principal será la novedad, la imprevisibilidad, el riesgo. Y podemos combinarlo todo a la perfección. En consecuencia, si este no es un asunto nuevo, sino algo viejo y un poco cansado, intentemos verlo desde el otro extremo de nuestra

escala. Intenta mirar lo que consideras una rutina tediosa y aburrida a través de los ojos de una persona que busca diferencias o busca diferencias con una generalización. Encontrarás que hay muchas cosas interesantes allí.

Porque no hay trabajos aburridos, tiempos aburridos, vidas aburridas. Como dijo el héroe de un libro de Ilya Ehrenburg, describiendo su vida rica en aventuras: "Pero organizar revoluciones y derrocar a las autoridades también resultó ser monótono y aburrido".
No todos los rastrillos son iguales
¿Qué tiene de bueno la estrategia de "encontrar puntos en común"? ¿En este desagradable conservadurismo? Mi amiga Olga lleva varias décadas yendo a la isla del Volga todos los veranos con sus padres y amigos, pase lo que pase. Una isla de estabilidad donde podrás calentar tu alma y relajarte. O bien, recuerde el libro de texto: "¡Todos los años, mis amigos y yo vamos a la casa de baños para celebrar el Año Nuevo!" Estos rituales, repetidos año tras año, dan una sensación de seguridad: hay valores eternos. En general, esta es una estrategia sorprendente en términos de conservación de energía. Si comienzas algo nuevo, gastas una gran cantidad de energía en desarrollar ideas, buscar y tomar decisiones. Por tanto, si estás cansado y necesitas descansar, tiene sentido utilizar esta estrategia de forma consciente para distribuir tu energía de forma más eficaz. O si en este momento necesitas concentrarte en otra cosa. Por ejemplo, un niño ha entrado en la adolescencia y requiere más atención, o estás escribiendo un libro o una tesis en tu tiempo libre de tu trabajo principal. Te hará la vida mucho más fácil si no hay cambios ni emociones innecesarias en tu trabajo principal, si todo permanece “como siempre”, tranquilo y mesurado, si la rutina diaria continúa en piloto automático, sin desviar energía, atención, emociones de Lo principal en este momento.

...En un extremo del pasaje un viejo uzbeko toca una cuerda: “¡Beummmm! ¡Bummmmm! ¡Bummmmm!” Y en el otro extremo está un joven virtuoso de la guitarra. Un transeúnte se acerca a un anciano uzbeko y le dice: "¡Qué vergüenza! Ese joven toca tan maravillosamente, pero tú tocas sólo una nota y ¡recibes el mismo dinero!". “Es joven, busca y busca”, responde el uzbeko, “¡pero yo ya encontré

el mío!” ¡Bummmmm!”

Pero si quieres recuperarte de una enfermedad como "pisar un rastrillo", tendrás que recurrir, por el contrario, a la estrategia de encontrar diferencias. De hecho, ¿qué sucede durante una “ofensiva”? Una persona busca inconscientemente algo común, malo en las situaciones y, en base a esto, llega a una conclusión general decepcionante. Existe tal broma. Érase una vez una liebre, se casó con una liebre y al cabo de un tiempo dio a luz un lechón. La liebre la echó. Lloró, siguió adelante y se casó con un mapache. Vivieron y vivieron, y la liebre volvió a dar a luz un lechón. El mapache también la echó, estaba molesta. Ella fue más allá y se casó con un castor. Vivieron algún tiempo y ella nuevamente dio a luz a un lechón. Y el castor también la echó. ¡Y entonces la liebre decidió que todos los hombres son cerdos!

La persona razona así: “Bueno, en este trabajo me obligan a hacer horas extras nuevamente, el nuevo jefe tampoco me aumenta el salario y, como siempre, ¡me explota!”. Pero si miras esta situación desde diferentes puntos de nuestra línea, ¡pueden descubrirse muchas cosas interesantes!

Si llegamos al punto de la generalización perfecta, nos veremos obligados a decir que los jefes como clase son nuestros enemigos o que “todos los hombres son cerdos”. Y si vamos al punto de diferencia, veremos que cada uno de ellos es único e individual y no tiene nada que ver con eso, porque nosotros mismos pedimos trabajo adicional y nunca hemos pedido un aumento de salario, así que El jefe ni siquiera tiene idea de que estamos insatisfechos con algo. Para no pisar el mismo rastrillo, no debes generalizar y ajustar todas las situaciones a un mismo denominador, sino entender qué es lo que específicamente no te conviene y qué es lo que quieres específicamente. Y la canción de Sergei Nikitin trata sobre esto:

No eliges tiempos, vives y mueres en ellos.
No hay mayor vulgaridad en el mundo que rogar y culpar.
Como si pudieras cambiarlos por estos, como en el mercado.
La era del cambio es dolorosa para quienes intentan evitar que llegue el invierno y mantener las manecillas del reloj. Y

si se producen cambios y si están “maduros”, es mucho más interesante surfear en estas olas: encontrar una nueva profesión, una nueva forma de atraer dinero.

La idea principal es que podemos elegir. Nuestro ejercicio de estiramiento puede darnos 12 visiones diferentes de la situación, y todas serán nuestras, nadie nos las impone. Puede que nuestra elección no sea la mejor, pero eso no significa que no lo sea mañana.

Capítulo 4. Esclavitud libre

¿Cómo salir de una jaula construida por ti mismo?

Libertad. Es una dulce palabra que aparece inevitablemente en la literatura y los libros de texto, nombre que se da a estatuas e islas. Los héroes fueron a la hoguera por esto, esto es con lo que más sueñan los adolescentes, y lo principal de lo que se priva a una persona como castigo por un delito. El deseo de ser libres no nos abandona, y si te preguntan si quieres ser libre, ¿qué responderás? ¿Eres lo suficientemente libre?

Buscar significado

Pero ¿qué es la libertad? Por supuesto, existe una definición filosófica de libertad, y más de una. Por ejemplo, esto: “Los idealistas en su mayor parte entienden la autodeterminación del espíritu como autodeterminación de la voluntad, como la capacidad de actuar de acuerdo con la expresión de la voluntad, que no está determinada por condiciones externas... Con la socialización de los medios de producción, la anarquía de la producción es reemplazada por una organización de producción planificada y consciente. En el curso de la construcción del socialismo y el comunismo, las condiciones de vida de las personas, que hasta ahora las habían dominado en forma de fuerzas extrañas y “espontáneas”, quedan bajo control humano. Hay un salto del reino de la necesidad al reino de la libertad (Engels)” (Diccionario Filosófico / Editado por I.T. Frolov. - 4ª ed. - M.: Politizdat, 1981).

Pero no filosóficos, dados por la gente corriente: “La libertad interior para mí es algo parecido a la felicidad. Sobre lo externo puedo decir que para mí es libertad de decir lo que piensas; actúa como desees. Independencia de los estrictos rituales habituales. Digamos que me gusta la libertad del festival: libertad sin dinero, sin estilo de vestir;

Allí puedo hacer ejercicios matutinos en la orilla, bailar y impartir seminarios sobre temas de mi elección".

"La libertad de vida es una oportunidad real de ir más allá de los límites del mundo que te has fijado. Los primeros límites, muy distantes, de la célula matricial de una persona los establecen las personas que los rodean y el universo, y el 95% de las personas construyen cuidadosa y cuidadosamente su propio acuario-concha para sí mismos, y un micromundo-universo de este tipo para el 95%. Del 95% anterior es extremadamente limitado, es "micro". La conciencia y la implementación del hecho de expandir el microuniverso es libertad para mí".

Pero aquí está la poética:
elijo la libertad,
pero no de la batalla, sino en la batalla,
elijo la libertad
para simplemente ser yo mismo.

(Alejandro Galich)
Crecí en un ambiente donde la libertad en sí misma era un gran valor. Desde la infancia, con los "héroes pioneros" que murieron por la libertad del país, más tarde, en la adolescencia, la atmósfera de disidencia, la lectura de Solzhenitsyn, las conversaciones sobre el sistema soviético. Luego, en la escuela secundaria, la perestroika con su enorme cantidad de libertades me abrumaba. Y decidí... decidí luchar por la libertad con F mayúscula. ¿Y dónde más luchar por ello, si no en la escuela? El mayor opresor de las libertades resultó ser el comandante militar: exigía vestirse según las normas, quedarse quieto, hacer fila y todo eso. ¿Cómo no entrar en una batalla desesperada con él? Todo el noveno grado transcurrió bajo los auspicios de nuestro enfrentamiento. Y, por cierto, las canciones de Alexander Galich me inspiraron mucho. Toda la clase observó con asombro nuestros enfrentamientos con el comandante militar. Sin embargo, la lucha por la libertad tuvo consecuencias bastante predecibles. Se avecinaba una llamada a una reunión del Komsomol, anotaciones en un diario, comentarios del director y (¡oh, horror!) uno de los tres primeros en NVP del año. En realidad, no fui un excelente estudiante. Sin embargo, algo empezó a

comprenderme. Resulta que luchando por la Libertad recibí la atención de la clase, un montón de etiquetas pegadas a mi nombre, pero tuve que pagarlas de mi propio bolsillo. Y entonces, por primera vez, me hice la pregunta: ¿qué es esto, la libertad? En un sentido político global (por ejemplo, libertad de expresión), esto es comprensible. Entonces es cuando dices: "¡Nuestro alcalde es una mala persona!" - y no obtendrás nada por ello. ¿Qué pasa con lo personal? Cuando escribes en la puerta: "El director es un gilipollas" y recibes una reprimenda con una nota, o le dices a papá que eres libre de volver a casa cuando haga falta... y perder el dinero de bolsillo.

Vale la pena abordar esto. ¿Qué queremos?

¿Libertad de qué?

Independencia de los rituales

¿O la libertad de comprar una cabra?

Curiosamente, la libertad suele recordarse en su ausencia. La libertad se define a través de la falta de libertad. ¿Sabes de qué hablan más los clientes durante las consultas psicológicas? Que quieren ser más libres. Pero si le preguntas a una persona por qué quiere ser más libre, responde: porque... Y comienza a describir: porque no me conviene que tenga que venir a trabajar a las diez y salir a las siete, porque No quiero contar cada centavo. Porque tengo que cumplir normas y no puedo vivir como quiero. Es decir, cuando se habla de libertad, una persona comienza a describir lo que le impide. Y cuando le decimos: "Ahora estás describiendo de qué quieres liberarte. ¿Pero qué quieres conseguir? ¿Libertad para hacer qué? – a menudo le resulta difícil responder. Como Vysotsky: "Ayer me dieron la libertad. ¿Qué voy a hacer con ella?

Y las organizaciones, por ejemplo, por la libertad de las mujeres, comienzan a vivir sus propias vidas separadas y autosuficientes, se comunican, se involucran en sus acciones y se hacen amigas de organizaciones por la libertad, por ejemplo, de expresión. El intento de luchar por la libertad por el bien de la libertad misma esclaviza por completo. Aparece la responsabilidad por el resultado de la batalla: miedo a perder, sed de ganar. A menudo, el objetivo en sí se olvida durante el proceso.

Porque para una persona así la libertad es una lucha. Y la lucha es energía. Y si no hay lucha, ¿qué es entonces este paraíso para nosotros? En los entrenamientos ofrecemos a los participantes este tipo de ejercicio. Imagínate: tienes

una cantidad ilimitada de dinero: mil millones, cien mil millones, ¿en qué lo gastarás? ¿Cómo vivirás? Intenta anotar al menos 10 acciones importantes que tomarías en este caso.
¿Así que cómo? ¿Fue solo para completar la tarea? ¿Estas satisfecho con el resultado? ¿Fue fácil o difícil? ¿Qué tan rápido tomaste tu decisión?
Lo curioso es que en condiciones en las que todo es posible y todo está disponible, la gente suele, por el contrario, perderse en la enorme cantidad de opciones y desistir. “Si todos descubrieran el camino, adónde ir y con quién ir, ¿cómo encontrarías entonces tu camino?” ¡Qué horror, aquí está, la depresión está en alguna parte!
He aquí una versión de la máxima falta de libertad, el ejercicio opuesto: ¿qué harías si descubrieras que sólo te queda un año de vida? Sólo sólo un año. Escribe las 10 cosas más importantes que harás. Bueno, ¿qué te parece este resultado? ¿Fue más fácil o más difícil concentrarse en lo principal que en el ejercicio anterior?
Por extraño que parezca, este ejercicio a menudo genera ideas. ¡Esto es lo más importante en mi vida! ¡Esto es lo que quiero hacer! ¡Esto es lo que definitivamente tengo que hacer! La amenaza moviliza y disciplina.
La eternidad es escalofriante.
...Un centenario cumplió 120 años. Los corresponsales preguntan: "¿Probablemente no fumas?" - "¡Yo fumo!" ¡Y mucho!" - "Bueno, entonces, ¿probablemente no bebes?" - “¡No, bebo, y sin limitarme!” - “¿Entonces no experimentas emociones negativas?” - “¡De qué estás hablando, soy una persona muy conflictiva!” - “¿Quizás no comes carne?” - “Sí, como de todo, fumo y bebo... ¡¡¡De lo contrario nunca moriré!!!”
¡Piensa por ti mismo, decide por ti mismo si lo tienes o no!
...Si no tienes casa, no teme a los incendios,
Y tu esposa no se irá por otra si no tienes esposa...

Tarareas felizmente las líneas familiares de tu canción favorita. ¿Y si piensas en el significado filosófico inherente a ellos?
Kostya creció en una típica familia de bajos ingresos. Envidiaba a los niños que, en su opinión, eran libres: podían comprar lo que quisieran, comer cosas deliciosas e ir a lugares interesantes. Se sentía prisionero de la

pobreza. Odiaba a mis padres por esto. Odiaba la chaqueta del hombro de mi prima, odiaba los zapatos gastados, odiaba las gachas de trigo sarraceno y mucho más. A veces hasta el punto de llorar. En uno de esos momentos se juró a sí mismo: cuando se independice tendrá todo lo que quiera, sus hijos no necesitarán nada. Y él mismo se convertirá en un hombre muy rico e influyente. Y, como el genio que se hacía llamar "el esclavo de la lámpara", Kostya se convirtió en esclavo de su juramento. Sí, la energía del odio (“libertad de...”) le dio fuerza. Después de graduarse de la escuela, rápidamente abrió su propio negocio. Unos años más tarde, casi había cumplido la promesa que se había hecho a sí mismo. A los treinta años era un auténtico millonario, padre de dos hijas encantadoras, dueño de dos jeeps, una casa de campo, un apartamento pequeño en España y uno grande en Moscú, y además tenía una bella esposa, una actriz fracasada. . Y la empresa que Kostya dirigía día y noche (ya que los socios coreanos vivían en una zona horaria diferente). No habría sabido nada sobre el destino de Kostya si no me hubiera atraído su médico como psicólogo consultor. A los treinta y un años, Kostya se encontró como paciente en una clínica de neurosis. "¡Ya no puedo hacer esto! ¡Libérame de todo esto! ¡No puedo relajarme ni un minuto! Intentaron robar en mi casa dos veces. Mis hijas siempre viajan con seguridad, ¡no puedo arriesgarlas! Recientemente hubo un atentado contra mi vida. Afortunadamente las chicas no estaban por allí. Alena (esposa) también inspira miedo. O la vieron en compañía de mi competidora o le hace ojitos a mi suplente. El director financiero fue sorprendido robando. Nastya (la hija mayor) llora constantemente, pero lo tiene todo... ¡Dios, qué difícil es conservar lo que tienes! ¡Protege tu propiedad! Eso es todo, tenemos que irnos al extranjero: ¡allí hay libertad!”.
Pero, lamentablemente, “en el extranjero” no ayudará aquí. Kostya realmente creía que al adquirir todos los atributos del poder, recibiría más libertad. Sin embargo, las cosas no resultaron así. Kostya es un personaje de la vida real. ¿Y cuántos de ellos, habiendo recibido todo lo que soñaron, sólo quieren una cosa: volver a una infancia sin preocupaciones?
Entonces, hablando del problema de “tener o no tener” (y considerándolo como una categoría de libertad), casi cualquier empresario rico y exitoso le dirá cómo depende de los proveedores y las cotizaciones, el dólar, el talento y la diligencia. de su personal.

Y en realidad resulta que su libertad se limita a la libertad de elegir el diseño de una casa de campo o un lugar para unas vacaciones de invierno de dos semanas (¡ya no!). Los propietarios de propiedades caras (un coche de lujo, un castillo rural o un cuadro de Picasso, no importa) rara vez duermen tranquilos por la noche. ¿Qué pasa si alguien lo intenta? Como dicen: si algo tienes, algo te tiene a ti. Y, paradójicamente, el proletariado, que no tenía nada que perder excepto sus cadenas, resulta ser lo más libre posible: cuanto menos tienes, más libre eres.

Y siempre hay una forma inequívoca de entender qué es la libertad: primero, encadenarse adecuadamente y luego liberarse de ellos. Como el chiste de la cabra.

Un judío se acerca al rabino: “Rebe, solo tengo una habitación y en ella viven mi esposa, mis hijos y mi suegra, es terrible, ¿qué debo hacer?” - “¡Entonces cómprate una cabra!” - "¡¡¿Qué?!! ¡¡¿Dónde?!!" - “¡Cómprate una cabra, te dicen!” Un mes después, el judío vuelve a ver al rabino: “¡Rebe! ¡No hay vida en absoluto! Todo el mundo grita, la cabra grita y caga en el suelo, ¡es una pesadilla! - “¡Ahora vende la cabra!” - “Un día después, llega corriendo un judío, radiante de felicidad: “¡Señor, qué felicidad, tan libre se ha vuelto!”

Libertad - con quien...

Estamos llenos de restricciones y contradicciones de pies a cabeza. Nos esforzamos por conceptos mutuamente excluyentes. Queremos ser “gatos que caminan solos” y decirle constantemente a alguien: “¡Por favor domestícame!” Porque “es mejor ser necesitado que libre”, como cantan los bardos famosos. Una persona absolutamente libre está absolutamente sola. Esto lo saben mejor las personas que tienen profesiones “libres”, por ejemplo... los oficiales de inteligencia. Tan pronto como tengan algún apego, el enemigo puede tomarlo como rehén para dictar sus condiciones a nuestro héroe. Y cuántos héroes de largometrajes, empezando por James Bond, se vieron obligados a arriesgar sus vidas por amor... Tan pronto como entablamos una relación, inmediatamente comienzan a influir en nosotros. ¿Recuerdas cómo lo expresó el Padrino? "Él no necesita tu dinero, necesita tu amistad".

Y si durante 20 años te quejas de que tu esposa te prohíbe saltar en paracaídas, entonces esto simplemente significa que la relación con tu esposa es más importante para ti que un vuelo libre pero solitario.

En general, por extraño que parezca, no existe ningún sentido del deber. Y la libertad es precisamente esto. Hay una opción. Y muchas veces se hace a favor de las relaciones. Por cierto, un matrimonio civil suele ser mucho más difícil de destruir que uno oficial. ¿Cómo divorciarse de algo que no existe? O mejor dicho, ¿cuál es el resultado de la libre elección y no del ritual de registro? Paradójicamente, las relaciones más libres pueden ser al mismo tiempo dependientes y menos libres.
...Dos camaradas regresan juntos a casa y discuten sobre qué es mejor: ¿el amor libre o el matrimonio oficial? Uno dice: “Creo que las relaciones abiertas son mucho mejores. ¿A dónde deberías ir ahora? - "¡Hogar!" - "¡Aquí! ¡Y voy a donde quiero! - "¿A donde quieres ir?" - "¡Hogar!"
Las mejores vacaciones son las vacaciones programadas.
Bueno, vale, no tener, no apegarse... Pero, al final, está el TIEMPO LIBRE, un verdadero valor que refleja la libertad. De hecho, aquí tampoco todo es tan sencillo. Por un lado, por eso es que el tiempo es gratis (nota: no fuera del trabajo, ¡sino gratis!), para gastarlo como quieras. Pero la búsqueda de la libertad en realidad se reduce al espejo. Dime qué harás cuando tengas tiempo libre y te diré quién eres.
Algunos padres se esfuerzan por "colocar" a sus hijos en la universidad, sin tener educación en primer lugar: allí el niño está, por así decirlo, ocupado, vive según un horario y, afortunadamente para los padres, no es muy libre. Esto significa que no tendrá tiempo para “todo tipo de tonterías”. Quizás por eso los niños sueñan con liberarse de la opresión.
...Natasha es una directora de publicidad con amplia experiencia. Nos cruzamos periódicamente por cuestiones laborales durante cinco años. Cuando nos conocimos, ella era la luchadora más notoria por los derechos de los empleados: “¡Odio esta primicia! ¿Por qué debería venir a trabajar a las nueve y salir a las seis? A nadie le interesa la cantidad de trabajo, solo les interesa llevar la cuenta de las llegadas y salidas!!!! Nuestra profesión requiere libertad!!! ¡Todo! Me voy a una empresa comercial”. Dos años después, las cosas nos volvieron a unir: “¡Oh... en una empresa comercial todo es aún peor! ¡Sin libertad! Sí, formalmente, por supuesto, trabajamos en porcentajes: todo lo que ganes es tuyo. Cuando quieras, ven a trabajar. ¡Pero qué dependencia de los clientes! Hay que reunirse a las 8.00. El otro está en las afueras de la ciudad a las 22.30

y todos quieren atención. Das vueltas y vueltas, pero todavía no hay suficiente dinero. ¡No hay ningún tiempo libre! Un año y medio después, la vi en mi formación: "Oh, las cosas son así, me casé, él es tan genial, se cansa en el trabajo, lo ayudo, así que me dediqué a la psicología: no No funciona, es tan bueno, fui a la segunda carrera en la Universidad, voy a entrenamientos... Ahora he comenzado con las renovaciones. ¡Horror! Bueno, ¡nadie puede arreglárselas sin mí! Y en general no hay ni un minuto de tiempo libre. Incluso pienso: cuando trabajaba en este ministerio mío, ¡había tanta libertad allí! Y qué, de nueve a seis, pero haz lo que quieras, lee, sueña. Pero ahora no puedo permitirme nada de eso. Lo creas o no, ¡ni siquiera tengo tiempo para hacer yoga! Y no puedo charlar con nadie, mi marido está tan celoso... bueno, ¡¡¡sin libertad!!!"
Cambiando la situación, los lugares de trabajo (o no laborales), Natasha siguió siendo la misma: el romance del sueño de la libertad no la abandonó. Pero a la hora de elegir, a veces optaba por una falta de libertad aún mayor.
Muchas personas solteras luchan contra la soledad creando la máxima cantidad de falta de libertad para sí mismas: hacer ejercicio los miércoles y viernes, inglés los lunes y jueves, membresía en la piscina los sábados y asegurarse de llevar a sus sobrinos al extranjero durante las vacaciones de primavera. ¿Qué es el tiempo libre? En la época soviética se creía que era una época libre de producción. ¡Pero mucha gente le tiene miedo al tiempo libre! Están listos para darse un atracón al final de las vacaciones de Año Nuevo y se alegran cuando la vida está programada y estructurada minuto a minuto. Porque el tiempo libre es tiempo para comunicarte contigo mismo, y si no tienes nada que decirte a ti mismo, entonces no tienes nada que hacer excepto emborracharte o al menos comunicarte sin cesar con otra persona por teléfono o Internet.
Mientras te liberas de algunas células, ¡prepárate para entrar en otras!
La libertad como estado de ánimo es felicidad y vuelo. ¡Está dentro! Al fin y al cabo, aunque tengas tiempo LIBRE, esto no garantiza una sensación de ligereza que, a pesar de las circunstancias, puede surgir en el entorno menos libre. Permitirse tener derecho a algo no significa empezar inmediatamente a hacerlo. ¡Viceversa!
Si no vamos de algo, sino hacia algo, si tenemos metas, si tenemos sueños, si imaginamos cómo queremos vivir,

entonces es cuando construimos libremente nuestra vida, esto es libertad. Y cuando perseguimos lo que nos imponen nuestros padres, la opinión pública, la televisión, la publicidad, eso es falta de libertad. Los ídolos que creamos ganan poder sobre nosotros y nos privan de libertad.
Muchas personas están en una jaula, en una jaula de ideas generalmente aceptadas sobre lo que es importante y lo que se necesita, dónde estudiar, para qué trabajar, cómo pasar las vacaciones, qué es saludable comer y "qué visten ahora". Pero si la pregunta es sobre supervivencia (por ejemplo, como en la película "El club de la lucha"), no importa qué botas uses o qué reglas de decencia te enseñaron cuando eras niño. Y para las personas que han ido más allá de las ideas sobre lo que es decente vestir y cómo vivir decentemente, por ejemplo, los hippies, los niños de las flores, tampoco importa lo que lleven puesto, el amor universal es importante para ellos.
Cualquiera de nuestras actitudes moldea la realidad en la que vivimos. Puedes luchar contra ellos o elegir por ti mismo en qué creer y a quién amar. Pero, liberándonos de unas células, ¿no acabamos en otras? Recuerde la película "American Beauty", donde el héroe de mediana edad decidió liberarse de todo lo que le imponía la sociedad y cumplir su sueño de infancia: ir a trabajar a McDonald's. Hace cosas raras, decide confesarle su amor a la joven amiga de su hija. Sin embargo, si recuerdas, la película no termina de la mejor manera para el hombre más libre de América. Si desafías a la sociedad, ya no eres libre, porque eso significa que estás en guerra con la sociedad. Y normalmente la sociedad resulta ser más fuerte, ¡o al menos presiona a las masas! A menos, claro, que te vayas a vivir a una isla desierta, donde puedas llevar cualquier estilo de vida. Por cierto, conozco a una de esas personas. Esta mujer era un hombre de negocios muy exitoso y luego lo dejó todo, se fue a Egipto y se convirtió en instructora de buceo. Al mismo tiempo, enseña a quien quiere y, si no le agrada el cliente, se niega a nadar bajo el agua con él. Vive en un bungalow, no ve televisión, pero se comunica con todo el mundo por correo electrónico y le gusta mucho esta vida.
Pero si no vives en una isla desierta, cuando te liberes de las "jaulas", prepárate para las consecuencias. Existen maravillosas “escuelas alternativas para padres” que crían a los niños como mejor les parece y no como se acepta en la sociedad; por ejemplo, los alimentan únicamente con

alimentos naturales sin colorantes o rechazan las vacunas. Pero al inscribirlos en la guardería, simplemente tienen que comprar estos certificados de vacunación, porque los exigen. Pueden mantener a sus pequeños durante tres años en la ignorancia sobre la existencia de un chocolate perjudicial para los dientes o, a los mayores, ocultar la presencia de libros "badizo" sobre Harry Potter, llenándolos de cuentos de hadas para niños mediante León Tolstoi, pero tarde o temprano un mensajero del mundo exterior les revelará la verdad y el niño rápidamente los alcanzará.

...Una madre viaja en el metro con un niño criado según un sistema que no implica prohibiciones. Un niño tan completamente libre en sus manifestaciones. Y este niño saca un rotulador rojo y comienza a dibujar en el manto blanco de la dama que está frente a él. La señora pierde el habla por el horror y el asombro durante 2 segundos, y luego comienza a gritarle al niño. Por lo que inmediatamente recibe... una reprimenda de su madre: "No te atrevas a gritarle a mi hijo, está siendo criado en absoluta libertad y nunca le prohibimos nada". De pie junto a la dama pintada con rotulador, un terrible punk con cabello verde, piercings y tatuajes por todo el cuerpo se quita lentamente el chicle de la boca y lo pega en la frente de la madre. Ahora la madre se queda sin palabras y el punk, sonriendo amablemente, dice: "¡Sí, a mí también me criaron así!". Por desgracia, como solía decir un sabio profesor de filosofía, "la libertad de agitar los brazos termina donde comienza la nariz del prójimo". Y esto también es cierto.

La libertad como autocontrol en el buen sentido es la elección de reacciones a los acontecimientos, la elección de emociones y objetivos. Por ejemplo, te robaron el bolso. Las tradiciones culturales en las que crecimos nos dicen que nos moleste lamentar cosas valiosas, dinero y baratijas que apreciamos en nuestro corazón, y especialmente un cuaderno. Pero piénselo, el evento en sí es neutral desde el punto de vista de la eternidad. Elegimos una emoción según nuestras actitudes. Pero, por ejemplo, en otra tradición cultural, después de perder algo, hay que pensar: ¿cómo se perturbó el equilibrio kármico para merecer tal castigo? ¿O es una advertencia: tal vez estaba siguiendo el camino equivocado y no captó otras señales? Y en la tercera cultura, no sólo se considera pecador al ladrón, sino también a aquel a quien le fue robado la cosa: ¿por qué

sumergió a la persona en la tentación? Y hay otra cultura que sugiere en este caso alegrarse de haber beneficiado a algún desafortunado. También existe la creencia de que las cosas realmente viven su propia vida y eligen a sus propios dueños, por lo que no debes enojarte, sino buscar algo nuevo y más acogedor. Y la libertad aquí está en elegir una reacción. O tal vez incluso más globalmente: desde la elección de la cultura de las ideas hasta la elección de la realidad. ¿Larga vida a Matrix?

Pero si la libertad significa elegir la realidad misma, ¿resulta que las personas más libres que hay dentro son esquizofrénicas? ¡No! También están limitados por su realidad y tampoco pueden cambiarla a su discreción.

El hombre moderno depende del dinero, de sus seres queridos, de las ideas sobre sí mismo, de la imagen, de la propiedad, de la posición en la jerarquía, de la moda. Tanto el que se aferra a lo adquirido como el que, a pesar de todo, se viste con harapos y vive en una caja de cartón, dependen igualmente de la realidad. Y lo interesante es que es muy difícil determinar el grado de esta dependencia desde el exterior. Hay una persona exitosa que ha ganado un millón de dólares y tiene mucho miedo de perderlo. Y hay un hombre que ha ganado dos millones de dólares y está dispuesto a arriesgarlo. La magia de los ceros no influye en sus decisiones. Está dispuesto a asumir la responsabilidad de las consecuencias, no tiene miedo de perder. Pero en cuanto dice: podría, si estuviera seguro de que no perdería, ya no es libre.

La libertad no es sólo amor al riesgo, es, como sabemos por la escuela, una necesidad consciente. La conciencia se trata de comprender los objetivos, las consecuencias, las acciones, elegir la mejor opción y, lo más importante, ¡aceptar la responsabilidad! Libertad = responsabilidad. Pero si eres consciente de cada uno de tus pasos y también predices sus consecuencias, es demasiado difícil, engorroso y aterrador. Hay una alternativa. Libertad = confianza. Completo y absoluto. Confía en el universo, Dios, las personas que te rodean, la intuición. Solo que estos siguen siendo lados del mismo triángulo, esto es nuevamente una elección: confiar significa luego no lamentar que todo no salió según lo planeado. Esto significa aceptar las cosas como vienen.

Capas de repollo a elegir: ¿el tallo de quién?

Libertad = elección. ¿Pero qué elegir? Es como capas de repollo: ¿eres libre de elegir en cada momento? ¿Cómo

entiendes qué es exactamente lo que quieres en este momento? ¿Cómo sabes que esto es lo que quieres elegir? La sociedad de consumo crea necesidades para las personas que antes no existían ni podían existir. La libertad en el nivel de elección de primer nivel es así. Por ejemplo: eres libre de elegir cualquiera de las 1000 marcas de desodorantes. Roll-ons, sprays, sticks, geles, naturales, sintéticos, con olor a flores y sin ningún olor. Pero en el siguiente nivel, la libertad es diferente: ¡ya tienes que comprar desodorante! Y aquí prácticamente no hay elección. Bueno, es decir, no es necesario usarlo, por supuesto, pero se considera indecente. Lo mismo ocurre con las corbatas, los vinos, la ropa, los coches, los ordenadores portátiles y todo lo que hay en el mundo. La elección y la libertad se estratifican aquí. Entonces, primero debemos darnos cuenta de las reglas del juego que estamos jugando, ¿son adecuadas para nosotros? ¿Porqué necesitamos esto? Y elige un juego. Y sólo entonces elige en el primer nivel superficial.
Cuanto más libre es una persona, más opciones tiene. Pero él es normal, evalúa adecuadamente todos los efectos. Entiende que es libre de elegir el país en el que vive, pero si lo ha elegido, entonces debe aceptarlo. Y no puedo oír las quejas sobre el país tan malo y repugnante que tenemos. Tuve la oportunidad de trabajar en el extranjero durante algún tiempo. Había muchas cosas interesantes allí, pero fue allí donde pensé por primera vez: ¿me gustaría vivir aquí permanentemente? Existía tal posibilidad. Pero entendí claramente por qué quiero vivir y trabajar en Moscú. Y volé a Moscú siendo una persona absolutamente feliz. Elegí este país. Y sé por qué la elegí.

Todo el mundo, con razón, tiene derecho
a lo que está a la izquierda y a lo que está a la derecha,
a un campo parejo, a un campo blanco,
al libre albedrío y a la servidumbre.

(A. Makarevich).
Sí, eres libre de elegir tus medios. Pero si ya ha elegido, no es necesario referirse a las circunstancias más adelante. Tienes que decirte honestamente: ¡sí, quería esto! Y hice lo mejor que sabía. O incluso esto: sí, me convierto en alcohólico porque lo elegí yo mismo, y no porque me dieron

el país equivocado, el momento equivocado o porque tuve mala suerte con mis seres queridos. Porque entonces tendrás que admitirte a ti mismo que estaba en tu poder cambiar cualquier cosa.
Es más fácil gestionar lo que está bajo su control directo y ser libre en ello, que "ahorcarse" por la incapacidad de cambiar algo enorme que no cabe bajo su control.

...Y trataste de engañarme -
Como si el destino tuviera la culpa de todo.
Y te dije: ¡buena suerte!
Tú mismo aceptaste este camino,
convirtiéndote en esclavo...
¿Libertad de la gente... o para la gente?
– ¿Existe algo llamado libertad social?
- ¡Por supuesto que existe!
- ¿Cómo lo describirías?
"Esto es liberarse de la necesidad de pertenecer a la multitud", dijo el maestro.
¿Qué significa la libertad en la sociedad: ser parte de esta sociedad o ser uno mismo? Los clásicos del marxismo escribieron: ¡no se puede vivir en sociedad y estar libre de la sociedad! Aquí ya entran en vigor las leyes sociales. Si luchas por conseguir un estatus, en algún momento el miedo a perderlo dictará sus condiciones. Ejemplo: estrellas de cine. Lucharon por la fama y ahora se ven obligados a esconderse de los periodistas, luchando por la libertad de su vida personal. No pueden permitirse el lujo de ir a la tienda sin cosméticos o emborracharse en compañía de amigos: corren el riesgo de perder su imagen.
Pero lo entiendo perfectamente: si trabajo con estas personas específicas, para que empiecen a tomarme en serio, tengo que parecerme a ellas. Al menos al principio. Y por lo tanto, para visitar la empresa del cliente, tendré un traje caro, tendré joyas caras, aunque estos juguetes no son el sentido de mi vida. Éste es sólo el disfraz en el que interpreto mi papel.
Es cierto que a veces una persona no logra alcanzar la libertad durante su vida porque se identifica con toda la humanidad, o con el gobierno, o... con la nación. Bueno, si te identificas con una nación, entonces, por supuesto, no puedes asumir la responsabilidad de tu vida. Y no eres completamente libre; después de todo, tienes que cuidar tanto de ti mismo como de la nación. Por eso, los momentos

en los que no necesitamos nada no sólo son los más terribles de nuestra vida, sino también los más felices. La felicidad perfecta de un monje budista: “Cuando quiero comer, como, y cuando quiero dormir, duermo, cuando quiero pensar, pienso”. Para liberarse de los marcos, sólo necesita comprenderlos.
El psiquiatra se acercó al maestro:
– ¿Cómo afrontas las neurosis? - preguntó.
- Me estoy liberando de ellos.
- ¿Pero cómo?
– En lugar de resolver problemas, destruyo el ego que los crea
– ¿Cómo puedo destruir mi ego?
– ¡Sal de la prisión de tus pensamientos al mundo de las sensaciones! - respondió el maestro.
Capítulo 5. Vida útil del futuro.
Algunas personas intentan detener el tiempo, otras intentan navegar en esta corriente.

Cuando hablamos de tiempo, cada uno tiene algo diferente en mente. Hay tiempo, no hay tiempo, tiempo libre, límites de tiempo, perder el tiempo, “no observar” el tiempo... Los chinos, por ejemplo, no regalan relojes a nadie: se considera que recordar el tiempo es una falta de tacto. Pero todos ven el tiempo por igual como algo continuo, que fluye y se mueve. Algunas personas hablan del río del tiempo, otras de la línea del tiempo, otras del flujo del tiempo. ¿Así que qué es lo? ¿Una balanza para fijar plazos, un organizador global, sin el cual uno puede perderse en los duros plazos modernos? ¿O una energía especial que te dará fuerza, actividad, optimismo y alegría? O tal vez, por el contrario, nos los quitará si frívolamente intentamos detener el flujo...
¿Cuál es vuestro milenio, queridos?
...Muere un viejo maestro zen. Llamó a todos sus alumnos, y una gran multitud de personas a su alrededor, conteniendo la respiración, captó cada una de sus palabras: el testamento del Maestro. Y por eso dice: “¡El tiempo es un río!” Y todos empiezan a susurrar con reverencia de boca en boca: el tiempo es un río, el tiempo es un río, el tiempo es un río... Mientras tanto, pasa una persona al azar, un transeúnte, y el último de la multitud repite automáticamente él lo que escuchó: “¡El tiempo es un río!

“¿Por qué el río?” - pregunta un transeúnte en voz alta y sin ninguna reverencia. Y todos empiezan a decirse mecánicamente en orden inverso: ¿por qué el río? ¿Por qué un río? ¿Por qué un río? ¿Y por qué el río?. Al final, la pregunta llega al maestro moribundo. "¡Bueno, entonces no es un río!" – asiente tranquilamente.

Realmente no importa lo que sea. Como en “Alicia en el país de las maravillas”: “El tiempo inexorable es el abuelo, el tiempo inexorable es la abuela”. Es importante entender en qué época vivimos y cómo nos relacionamos con ella. Y la cuestión aquí no es sobre la gestión del tiempo, ni sobre si tenemos suficiente tiempo o no, si lo estamos desperdiciando o no.

Alice, si recuerdas, terminó con un sombrerero estupefacto y un lirón chiflado, que siempre tenían las cinco en punto, hora de tomar té, porque querían matar el tiempo, y durante ese tiempo se ofendieron y se detuvieron.

Sucede que llegas a casa y te encuentras con una persona mayor (mmm, qué hay que esconder, a veces no es una persona mayor), y en su habitación todo es exactamente igual que, digamos, en los años sesenta, durante su juventud. Pantalla de lámpara “checa” hecha de piezas de cristal prensado, “aparador” y “chifonier” “rumanos”, mantel “Gedeer”, fotografías pintadas en marcos característicos, pajitas polvorientas vietnamitas, macetas con geranios. El televisor, si lo hay, está cubierto con un volante de crochet. Y parece que si abres el periódico, será el Pravda de 1961 con información sobre la huida de Gagarin. La propietaria vive en 1961 porque, estando allí, se siente joven, bella y fuerte, interesante, como era entonces. De esta forma intenta detener el tiempo y permanecer en él. Y tal vez por eso no se comunica con sus nietos y no encuentra comprensión con sus hijos. Es posible que sus vecinos se rían de ella, porque una persona que no entiende “qué milenio tenemos en nuestro jardín, queridos”, es muy diferente a quienes lo rodean. ¡Pero ella está bien! Intenta demostrar que antes la hierba era más verde, las salchichas tenían más carne y la gente era más amable. ¡Y en general había orden! Intenta no conservar la salchicha ni el mantel: intenta conservarse a sí misma. Pero algunos de sus compañeros son completamente diferentes. Una de mis amigas se pone unos vaqueros y va en autobús

a Europa, donde, ahorrando dinero, pasa la noche en residencias de estudiantes en Oslo, intenta preguntar en ruso puro cómo llegar al Palacio Ducal de Venecia y, al final del día, A sus setenta años sufre un choque cultural en el Museo Politécnico de Múnich. Otro amigo mío maneja una cortadora de césped moderna; tiene fotografías, nietos, recuerdos de sus viajes, un teléfono celular y una computadora a su alrededor. La tercera obtiene su licencia a la edad de 63 años, después de haber ganado dinero para su primer automóvil (¡una ingeniera civil con 40 años de experiencia!) gracias al mercadeo en red. Estas personas, a pesar de su edad, son interesantes para sí mismas en este momento. Viven en tiempo presente. Quizás el anciano que se ata un pañuelo en la cabeza calva, o la abuela que camina con un plumífero brillante y zapatillas de deporte y con una mochila donada por su nieta, también llamen la atención de los transeúntes, pero más bien no provoquen risas. sino una cálida sonrisa.

Hay gente que intenta detener el tiempo, hay gente que intenta navegar en esta corriente. De ninguna manera quiero afirmar que uno es mejor que el otro. Si decidimos que el tiempo sigue siendo un río, ¿qué significa entonces detener el río? Si lo bloqueas, terminarás en un estanque con agua estancada y con un olor no muy bueno o en una central eléctrica. Quienes construyen una central eléctrica no guardan sus carteles en una habitación aparte, sino que intentan escribir sobre ella, investigar, analizar. Es decir, sacar energía del pasado. Se trata de historiadores (por ejemplo, el escritor Viktor Suvorov, el economista Pavel Bunich) y militantes militantes del Partido Comunista. Esto último puede evocarnos diferentes emociones, ¡pero acordamos no evaluarlo! es simplemente una ilustración de cómo encontraron su fuente de energía en el pasado. Intente obligarlos a vivir en los tiempos modernos y dejarán de ser interesantes para sí mismos.

Y no tiene por qué ser política. Conocí a una mujer que recreó la era Yesenin a su alrededor. Tenía una guitarra con arco en casa y organizaba veladas de poesía. Todavía quedan fans de Marina Tsvetaeva, mujeres mayores que, con el entusiasmo de los fans modernos de Alla Pugacheva, viven la vida de una ídola, se reúnen en su casa-museo, celebran su cumpleaños, la llaman Marina y hablan de ella como si fueran estas. Años nunca sucedieron, ni su muerte.

¡Están interesados!

Por tanto, si realmente quieres detener el tiempo, no lo conviertas en un pantano mohoso, sino al menos conviértelo en una central eléctrica de máxima potencia. ¡Basta, basta!

Futuro en el pasado

El hombre moderno acepta el tiempo en el que vive tal como es. No sólo no mira hacia el pasado, sino que tampoco se prepara para la vida futura. No pospone la vida real y plena hasta el momento en que "los árboles serán más grandes, la hierba más verde y el cielo más azul que ahora". A nuestro alrededor suceden tragedias, visibles e invisibles para el mundo, cuando una persona guarda y guarda "para más tarde" lo más preciado, y cuando toma una decisión, resulta que lo más preciado ha caducado. Los ahorros de toda una vida se han vuelto inútiles. Una polilla se comió un lujoso abrigo de piel que guardaba para futuras ocasiones especiales. Toda su vida un hombre soñó con ir a la montaña, y cuando finalmente llegó allí, una severa melancolía no le permitió escalar.

Sin embargo, la realidad soviética, por el contrario, llamaba a la gente a vivir en el futuro. Los visionarios y soñadores fueron muy bienvenidos. "El frío sale de sus labios, pero... susurran al ritmo: ¡dentro de cuatro años habrá aquí una ciudad jardín!" Intenta vivir el presente en un cuartel a 40 grados bajo cero; inmediatamente te derrumbarás. Todo heroísmo laboral se basó en el hecho de que la gente vivía en una realidad ilusoria: ahora todo es malo y pobre, pero bajo el comunismo todo será maravilloso y libre. Y el hombre no sintió frío ni hambre, arruinó su vida y la de su familia, pero fue realmente feliz en sus ilusiones. De hecho, se ha observado que en condiciones de estrés se necesita un mecanismo de protección: es difícil permanecer en los campos, en los hospitales, en las trincheras aquí y ahora. Por lo tanto, una persona se deja llevar a alguna parte: al pasado o al futuro. Curiosamente, la experiencia demuestra que, cuando se retrocede en el pasado, una persona está al borde de la depresión. Cuando es arrastrado hacia el futuro, se vuelve más resistente. A pesar de todos los maravillosos momentos del pasado, es el futuro en una situación extrema el que resulta más positivo.

Pero en la vida cotidiana y próspera, no siempre. Por alguna razón, a la gente a menudo se le ocurren imágenes negras y sin alegría, tienen miedo, les parece que algo terrible está por suceder. ¿De donde viene esto? Después de todo, inicialmente el futuro es una pizarra en blanco y usted mismo puede planificar cualquier milagro. Todo es del mismo lugar, del pasado. Como el futuro es, por definición, hermoso, existe total libertad. Y si lo alimentas con tus miedos, entonces estos son miedos que ya se han formado en tu cabeza en este momento. Y, aparentemente pensando en el futuro, en realidad te estás mirando en el espejo, que refleja lo que hay detrás de ti. Es decir, intentas conducir hacia adelante por el espejo retrovisor. Prueba esto en la vida real, ¿hay kamikazes aquí? ¡Y en la vida hay tantos como quieras! Por alguna razón, en lugar de éxitos profesionales, la gente planifica los fracasos profesionales. Por si acaso, guardan los números de teléfono de abogados y médicos. En lugar de disfrutar de estar con los niños, se preocupan por si les darán un vaso de agua. ¿Para qué?

Si las personas del futuro son grandes maestros de planes y proyectos, entonces las personas del pasado hablan de todo en tiempo pasado. Una pregunta sencilla: ¿te gusta la película? - esa persona responderá: Me encantan (o no me gustan) esas películas, especialmente las películas de este director, ya vi esto y aquello, me gustó más esta película.

También predicen y anticipan eventos basándose en la experiencia. Por ejemplo, cuando a una persona le preguntan cómo celebrará el Año Nuevo, comienza a recordar: “El año pasado fuimos a un restaurante, el año anterior fuimos a visitar a los Potapov y hace dos años fuimos a una casa de reposo. . Me gustó más el restaurante, ¡esta vez también iré al restaurante! Una persona así primero analizará lo que ya sucedió una vez y luego tomará una decisión a partir de ello. Por cierto, esto es una prueba: ¿cómo vas a pasar tus vacaciones? ¿En qué te estás centrando? ¿Pasarás por experiencias pasadas, elegirás en función de lo que quieres ahora o empezarás a fantasear desesperadamente?

Para la gente del presente no hay futuro ni pasado; viven aquí y ahora. Las personas que viven en el presente, por regla general, no ahorran dinero, no se abastecen, no piensan en una carrera, hacen lo que les apasiona. Se

toman su destino a la ligera, razón por la cual en la época soviética a menudo fueron condenados como frívolos y frívolos; descaradamente no construyeron un futuro brillante. Esta es la vida que los psicólogos realmente quieren de sus clientes en las formaciones y consultas: "Intenta vivir aquí y ahora, no te dejes guiar por actitudes del pasado". "La gente me ha herido tantas veces en mi vida que no puedo confiar en una persona nueva", dice el hombre del pasado. Pero esta persona en particular es nueva, ¡aún no le ha hecho nada a nadie! Ahora mismo, ¿qué sientes por él? ¿Cómo te sientes ahora? Y, al mirar constantemente hacia atrás, no se acuerde de los héroes del escritor inglés Terry Pratchett, a quien se le ocurrieron los "cereales de fructificación inversa": crecen hacia atrás en el tiempo. Siembras semillas este año, pero germinan el año pasado. Los personajes de Pratchett incluso destilaban vinos de uvas del verano inverso, que eran muy populares entre los adivinos porque permitían ver el futuro. “El único problema”, escribe el autor, “fue que la resaca ocurrió el día anterior. Para superarlo no quedaba más que golpear el tablero”.

¡Eres tan joven que lo tienes todo delante de ti!

Cuando estudiaba en la Universidad Estatal de Moscú, tuvimos un taller increíble en el departamento de psicología, dirigido por un hombre llamado Kronik. Kronik estudió los problemas del tiempo psicológico. Y entonces nos sentó frente a la computadora y nos dijo: imagina que tienes la oportunidad de planificar tu vida con 20 años de anticipación. ¿Qué acontecimientos importantes te gustaría celebrar allí? ¿Cuándo sucederá esto? ¡Escribir! A pesar de la sencillez de la tarea, tuve la sensación de que estaba realizando una acción muy importante, escribiendo nada menos que un libro del destino. ¡Parece que puedes escribir lo que quieras! Pero a medida que pasó el tiempo, me sorprendió mucho lo que escribí entonces. En este gráfico, los acontecimientos importantes para mí estaban asociados con el matrimonio, el nacimiento de hijos y una carrera. Por ejemplo, estaba planeando una pasantía en Occidente y publicando un libro. Además, planeaba publicar el libro después de los 40 años y se suponía que el niño nacería en el año 2000. Además, esto sucedió 7 años antes. Cuando le pregunté al profesor por qué escribía de esa manera, se rió y me explicó que los acontecimientos obviamente estaban dictados por el pasado. “Probablemente tu madre te dio a luz a esta edad”, dijo. Pero, después de describir estos

eventos, realmente creé un cierto programa de acción. Porque mi hijo realmente ya existía en la naturaleza en el año 2000 y nació en 2001. El segundo hijo del horario coincidió con las prácticas y teóricamente no podía compaginarlos. Esto es lo que pasó en la vida: ¡ya tengo un segundo hijo y todavía estoy deseando que lleguen las prácticas!

"Nadie ha visto nunca que el martes se convierta en miércoles", dijo Dodo en Alice. Es muy difícil captar este momento en el que el futuro se convierte en presente y luego en pasado. Pero aun así se puede hacer. Date media hora. Traza una línea de tu vida en un papel y ordena los acontecimientos importantes que ya sucedieron, que están sucediendo y que te gustaría que te sucedieran. ¡Le gustaría! – Enfatizo, y no esos terribles ladrillos en tu cabeza, incendios y devastación que esperas que definitivamente te sucedan nada menos que a ti (aunque si los escribes ahí, espera, ¡definitivamente sucederán!)

¿Qué es el presente para ti: año, mes, día, hora? ¿Dónde hubo más eventos: en el pasado, presente y futuro? ¿Cuáles? ¿El mejor evento de tu vida ya pasó o está por llegar? Son bastantes los grupos de antiguos compañeros de clase que se reúnen periódicamente desde hace años y décadas para “beber cerveza y recordar el pasado”. Los “chicos calvos” parecen más jóvenes ante nuestros ojos, las arrugas se suavizan, los ojos comienzan a brillar, distraídos e indiferentes en el trabajo y en casa, aquí recuerdan milagrosamente todo hasta el más mínimo detalle, cuentan cuentos y anécdotas, eslóganes y “leyendas del curso”. “Por enésima vez, se deleitan con los recuerdos. No hay nada más que los conecte entre sí y no hay nada más de qué hablar excepto sobre el pasado. Pero no tienen nada más. Los años de estudiante son lo mejor que les ha pasado. Luego se marchan a sus vidas, por regla general, no muy exitosas, se suben a un coche destartalado (parece que no hay otro mejor a la vista), van con sus esposas disgustadas (pero, ¿qué se puede hacer?, no habrá nada mejor). ¡No será otro!), y a la mañana siguiente van a un trabajo asqueroso donde hace tiempo que se han alcanzado los techos salariales y profesionales. Hasta la proxima vez.

Quienes tienen más acontecimientos pasados en la “línea de la vida” son personas cuya edad psicológica es mayor

que su edad real. Como en el chiste sobre el pez dorado: “¡pez dorado, asegúrate de que lo tenga todo!” "¡Hombre, ya lo tenías todo!" Además, algunos, incluso a los 17 años, creen que todo quedó en el pasado. Una persona así mira todo con los ojos de un anciano que lo ha visto todo; nada puede sorprenderle. Como Gorodnitsky: "No da miedo perder la capacidad de sorprender, es peor perder la capacidad de sorprenderse".

Si tienes más eventos en el futuro, significa que psicológicamente eres más joven de lo que realmente eres. ¡Pero esto en sí mismo no es ni bueno ni malo! ¿Qué tiene de bueno ser mayor que tu edad? En este caso, usted es más sabio, tiene más experiencia y conoce las respuestas a casi todas las preguntas. ¿Lo que es malo? Tienes menos fuerza, entusiasmo, flexibilidad, peor reacción, más ganas de tumbarte en un rincón cálido y que no te toquen. ¿Qué tiene de malo ser más joven que tu edad? Viejos amigos y familiares no te entienden, no tienes una posición estable, no tienes confianza, haces valoraciones incorrectas y por tanto errores, y si ya te has huido por completo de la realidad, es posible que no tengas tiempo para darte cuenta de ti mismo. ¿Por qué es bueno? Eres capaz de grandes cambios, estás lleno de energía, todavía esperas mucho de la vida. Incluso hay un chiste: “Eres tan joven que todavía lo tienes todo por delante”.
Cuenta atrás: “setenta es igual a diez”
Para cada persona individual, el tiempo fluye de manera desigual. Por ejemplo, me siento en casa con mi hijo y cada día está lleno de pequeños detalles. Ayer aprendió a levantar la cabeza, hoy aprendió a apoyarse en las manos y mañana no sólo se apoya en las manos, sino que también se balancea. Y entonces salgo a trabajar. En mi vida aparecen muchos eventos: empresas, negociaciones, capacitaciones, gente nueva. Veo al niño como máximo media hora al día y ya no tengo tiempo para seguir estos pequeños descubrimientos. ¡Y crece al instante! Dicen: los hijos de otras personas crecen rápido porque rara vez los vemos. Pero los nuestros comienzan a crecer muy rápidamente cuando la intensidad de la vida cambia dramáticamente. Las amas de casa, cuando van a trabajar, describen este efecto: ¡No sé vivir tan intensamente, no tengo tiempo! Y tienen que esforzarse mucho para acelerar, para “arrancar el motor” para “alcanzar el tiempo”. O busque un trabajo tranquilo y tranquilo.

Recuerdo muy bien cómo entré en la Universidad Estatal de Moscú. Tenía 22 años y ya era director de una empresa de formación, y al mismo tiempo trabajaba en una “línea de ayuda” y estudiaba en seminarios y formaciones. Simplemente no podía estar en clase. Sinceramente vine a las conferencias, estaba muy interesado, pero no podía entender cómo se podía hacer tan lentamente. Físicamente no podía "sentarme" en conferencias y seminarios, aunque desde pequeño no me distinguía por la inquietud. Pero mi tiempo personal fluía tan rápido que me resultaba impensable pasar todo el día analizando tranquilamente un concepto.

La velocidad con la que discurre el tiempo y su intensidad es el número de acontecimientos que nos suceden por unidad de tiempo. Algunas personas experimentan más eventos en un día que otras en un año. Hay personas a las que siempre les pasa algo. ¿Por qué algunas personas mayores sienten más la vejez y otras menos? Porque aquellos que tienen pocos eventos comienzan a vivir más lentamente, comienzan a instalarse en un lugar tranquilo y apartado. Mañana, té, serie de televisión, almuerzo, mercado, cena, serie de televisión, llamando a los niños. Un paso a la izquierda, un paso a la derecha es igual... Cualquier desviación del horario te inquieta, te priva del sueño y aumenta tu presión arterial. En las ciudades pequeñas la vida también transcurre más lentamente: durante años no pasa nada, todo es dolorosamente familiar, la televisión, la vejez temprana. Por eso a algunos extranjeros les encanta venir a Rusia: se cree que aquí la vida fluye más rápido, hay una energía poderosa, el tiempo se comprime, las eras cambian, en cien años hay cinco eras, lo que no ocurre en ningún caso. otro país, es decir, el tiempo se comprime cinco veces.

El tiempo se puede comprimir no sólo para un país, sino que cada persona puede encajar muchas vidas en una sola. La gente moderna es la que tiene mucho futuro. Por cierto, la cultura que se implantó en nuestro país: “y aunque sentimos un poco de pena por el pasado, lo mejor, por supuesto, está por delante” – con aspectos positivos, nos permite mantener la juventud psicológica del alma. . Algunas personas pueden cambiar de profesión a los 40 años, casarse, ir a estudiar, irse a vivir al extranjero y empezar allí una nueva vida desde cero. Porque sienten

que nada ha terminado, que queda un gran trozo de vida por delante. Como dijo la heroína de la película amada por nuestro pueblo: “¡A los cuarenta años, la vida apenas comienza!”
Las personas que cuentan el tiempo sólo se vuelven más jóvenes con los años. Porque si la parte del futuro que le corresponde a una persona no disminuye, seguirá siendo joven. En Occidente, la jubilación no es el final de todo, sino el comienzo de algo nuevo y apasionante. Una edad maravillosa: una persona ya ha saldado todas sus deudas con la familia y la sociedad, tiene dinero y tiempo y finalmente puede hacer lo que quiera. Mire a los pensionistas extranjeros de vacaciones: con pantalones cortos y sombreros panamá, parecen niños y se comportan como ellos. Van a discotecas, pasan el rato, se divierten, escriben notas. Y mire a nuestras abuelas, que suelen venir de vacaciones como niñeras de sus nietos y pasar tiempo en una tumbona junto a la piscina infantil.
"*Treinta años es la mejor edad", escribió Yuri Kukin.*
Y luego empiezas a bajar
Cada paso cuidadosamente pesado,
Cincuenta es lo mismo que veinte.
Bueno, setenta es lo mismo que diez.
Y de nuevo la pregunta para ti, querido lector: ¿cuánto futuro tienes? Intenta imaginar que todo el tiempo que tienes asignado es una habitación. Encuentra un lugar para ti en él. ¿Más cerca de la salida? ¿O frente a la ventana? No se alarme si resulta estar más cerca de la puerta. ¿O tal vez para usted ahora, por el contrario, ha llegado el momento de disfrutar de alegrías tranquilas y tranquilas y de un consuelo estable?
Un gato tiene nueve vidas. ¿Y tú?
Cuando tenía 13 años, hablé con un gitano demoníaco que me dijo que moriría a los 24. Me di cuenta de que antes de cumplir 24 años tengo que hacer absolutamente todo. En esos años no tenía ni un segundo de tiempo libre. Realmente lamenté tener que gastarlo en comida y sueño. Tuve que gestionar los deportes, mi vida personal, y también KVN, y la canción de bardo, y también escribir, tejer, dibujar y estudiar psicología. A los 22 me sentía como si tuviera 40. Trabajé con gente que tenía más o menos esa edad. Yo tenía una familia. Renové mi apartamento. ¡Estos parecían los intereses adecuados para una chica de 20 años! Y el año que cumplí 24 fue un año de espera muy

extraña. Y luego cumplí 25 años. Y de repente se volvió tan fácil para mí que literalmente “caí en la infancia”, es decir, comencé a llevar un estilo de vida que la gente termina a los 20 años. Realicé mi sueño de infancia e hice un concierto. , Me permití trabajar no por dinero, sino por intereses, comencé a divertirme y a "perder" el tiempo en comunicaciones poco prácticas.

Cada persona tiene períodos más intensos y menos intensos. "Dime cuántos años tienen tus amigos y te diré cuántos años tienes tú". Un día me llamó una compañera y entre lágrimas me dijo que su marido la había dejado, la conclusión fue tradicional: “Ahhh, es un bastardo, un bastardo y un bastardo, ¡quiero que vuelva!”. Toda su vida, mi compañera de clase, de hecho, intentó aferrarse al momento, es decir, dejar su vida intacta. Ella siempre estudió bien y, a los ojos de los demás, se casó con éxito. Pero ella no tenía intereses ni pasatiempos propios. Afortunadamente para ella, su marido no regresó. Cuando se derramaron las lágrimas, empezó a pensar en lo que quería. ¡Por primera vez tenía su propio futuro! Y tan pronto como lo consiguió, paradójicamente le hizo retroceder 10 años. Comenzó a interesarse por la gente, a comunicarse, empezó a practicar wushu y empezó a vestirse modernamente. Y al final se casó con un hombre 9 años menor que ella. Viven bien juntos y ella no parece tener 33 años, sino él 24. ¡Y ella no hace casi nada específicamente para esto! Ella se hizo más joven y su cuerpo siguió su ejemplo con placer. Ahora patina, anda en bicicleta con su hijo y se siente genial.

En nuestro seminario había una vez un hombre de más de 40 años, que vestía un suéter alargado y parecía bastante andrajoso. Era artista y arquitecto, pero en ese momento había perdido todo interés en el trabajo (¡una crisis a menudo significa simplemente tiempo congelado!) y vino a nosotros para recibir capacitación en creatividad. Y en algún momento notamos cambios sorprendentes en él. Le brillaron los ojos, se quitó el jersey y empezó a cortarse el pelo de forma moderna, a teñirse el pelo, a trabajar activamente, a conocer chicas en clubes y discotecas (lo que nos sorprendió entonces: creíamos que hacía tiempo que nosotros mismos habíamos “salido”). de esta edad”). Y se casó con una joven bailarina, con quien celebraron una fantástica boda creativa de extraordinaria belleza. Atrapó

la ola del tiempo, se sumergió en ella y permaneció allí, no lo expulsó, se las arregló. Tenía una amiga 12 años mayor que me decía: tengo la sensación de que somos hermanas y tú eres la mayor. Porque a veces yo era más prudente y ella más frívola y arriesgada. Si en un matrimonio alguien es mayor o menor que otra persona, esto significa que el que es mucho más joven quiere ser mayor o quiere seguir siendo un niño y tener un papá y una mamá. O el mayor se siente más joven.

Es muy interesante observar la edad de las personas en Internet. Si tienes amigos en Internet, intenta adivinar cuántos años tienen. Te esperan descubrimientos asombrosos. Una persona razonable que conoce las respuestas a todas las preguntas, que no puede dejarse sorprender por nada y que consuela el malestar y "echa un hombro", resulta ser un frágil joven de ojos azules. Y el brillante gamberro, talentoso, amoroso y desequilibrado, propenso a la histeria, es un padre de familia de cincuenta años. ¿Cuanto te dan ahora?

¿Ves con qué frecuencia ocurren cambios en tu vida? ¿Cuánto duran tus períodos personales? ¿Un año, cinco, siete, diez? Existe la teoría de que cada 7 años la composición celular de cualquier organismo se renueva por completo, y después de 7 años eres físicamente una persona completamente diferente. ¿O tal vez tu vida sigue el ciclo de 12 años del Zodíaco? ¿O tienes tu propio ciclo global de cambios en tu vida? ¿Qué tan intensa es tu vida, qué tan rápida es y qué tan dramáticos son los cambios? Para algunos, los cambios incluyen mudarse a un nuevo departamento, una familia diferente, una nueva profesión. Y alguien cambia tanto esto como lo otro y lo tercero. Observe los síntomas que presagian el cambio. A veces sucede que las personas languidecen, sin entender por qué, rompen abruptamente relaciones sin ningún motivo, abandonan un trabajo querido y bien remunerado por un motivo insignificante, y luego ellos mismos se sorprenden: ¿qué me ha pasado? Si ya sientes que se acerca el momento del cambio, piensa en lo que te gustaría cambiar de la manera más agradable, ya que de todos modos tendrás que cambiar algo, ¿o tal vez simplemente renovar tu casa y así hacer realidad esta pasión por el cambio? ¿O tal vez aprender una segunda profesión? ¿O practicar deportes? ¿O repintar? ¿O ir a aprender a bailar milonga?

Nos sentimos más cómodos con las personas con las que vivimos y cambiamos a la misma velocidad. Podemos reunirnos con ellos una vez al año y la conversación continúa donde se quedó la última vez. Nuestras vidas y las de ellos fluyen con la misma rapidez o con la misma lentitud. Por tanto, las valoraciones y prioridades cambian sincrónicamente, los eventos ocurren simultáneamente. Por tanto, tenemos de qué hablar del pasado y discutir el presente con las mismas emociones, tenemos aproximadamente las mismas expectativas del futuro.

Capítulo 6. Lluvia dorada según la previsión.

¿Cómo descubrir tu relación con el dinero?

Probablemente cada uno de nosotros se haya preguntado si es posible hacerse rico de otra manera que no sea trabajando duro. ¡Imagínese, es posible! Según los psicólogos, la actitud misma hacia el dinero afecta el hecho de que una persona se haga rica o no. Además, esto ni siquiera se refiere a la capacidad de ahorrar o gastar, sino a la forma en que percibimos el dinero. ¿Sabemos ser amigos de ellos, les abrimos puertas, los alejamos de nosotros o jugamos con ellos?

Probablemente todo el mundo se ha preguntado al menos una vez: ¿cómo es posible? Trabajo como un buey, gano un dinero decente, pero todo parece que se me escapa de las manos y apenas logro llegar a mi salario, pero mi amigo gana mucho menos, pero logra ahorrar para lo que necesita, de lo que sólo sueño. O aquí hay otra opción en la que pensar: ¿es realmente necesario trabajar tan duro para hacerse rico? ¿O tal vez haya otras formas? ¿Qué pasa si mi trabajo tiene un límite financiero que no puedo superar?

De una forma u otra, estarán de acuerdo en que no se trata tanto de cuestiones de economía como de psicología. Y como se trata de cuestiones psicológicas, intentemos utilizar herramientas psicológicas para resolverlas. Por ejemplo, existe una forma de resolver problemas psicológicos: una descripción metafórica. Es decir, tomamos un problema real, creamos una metáfora que describa este problema, encontramos una solución en la metáfora y solo entonces, conscientemente (y quizás inconscientemente), traducimos esta solución a la vida, a la realidad.

Entonces, querido lector, te invito a una pequeña exploración mutua. Durante aproximadamente una hora,

usted participará en su propia capacitación empresarial, que ideamos junto con Rustem Khafizov y llevamos a cabo durante muchos años para todos. En nuestro caso, asumiremos que la formación es virtual: es decir, se ha reunido un grupo de personas, a cada una de las cuales le gustaría cambiar su actitud hacia el dinero y, como resultado, naturalmente, enriquecerse. Uno de los participantes eres tú. Todos los demás son personas reales que asistieron a nuestros entrenamientos, sus descripciones se dan con sus propias palabras. No habrá aquí ni una palabra de ficción.
Bueno, ¿estás listo? Entonces adelante, ¡comencemos nuestra formación virtual!

Hay muchas personas con diferentes ideas sobre el dinero, e intercambiaremos información, veremos quién tiene qué y cómo se relaciona con la realidad. Y si logramos cambiar algo en nuestras ideas sobre la realidad, quizás tengamos la oportunidad de cambiar la realidad misma.

Entonces, eres uno de los miembros del grupo a quien se le asigna la misma tarea. En primer lugar, le pediríamos que respondiera a la pregunta de qué es el dinero. El dinero es...

¡Escribe tantas definiciones diferentes como sea posible! Leamos ahora en voz alta lo que tenemos. Resulta que todos nuestros participantes respondieron de manera diferente. Andrey escribió: "El dinero es basura, son sólo trozos de papel". Otro participante, Konstantin, escribió: “El dinero es un recurso, es una oportunidad para hacer realidad tus sueños”. Otra opinión, Olino: “El dinero es una forma de vida en una sociedad social”. Masha escribió: "¡El dinero es genial!" Igor escribió: "El dinero es una cuestión de prestigio". Opinión de Pablo: “El dinero es un elemento”. Zhenya, una chica bonita, cree que el dinero es un indicador del éxito en la vida. No puedo resistirme a citar la opinión ahora inmortal de otro de nuestros participantes virtuales, Karl: “El dinero es un equivalente universal”. ¿Qué escribiste, querido lector?

Aún no ve a estos participantes en la capacitación, pero ya puede imaginarse aproximadamente cómo son. Juguemos a este juego, porque las creencias de una persona sobre el dinero no pueden dejar de influir en su estilo de vida. Por

ejemplo, ¿cómo es la persona que dijo que el dinero es basura? ¡Exactamente! Andrey está vestido con jeans rotos y una camiseta grasienta, y tiene una trenza hipster. ¿Y la persona que dijo que el dinero es prestigio? Tienes razón: es un Mercedes, un traje caro, un corte de pelo caro. ¿El que dijo que el dinero es un recurso? ¡Exactamente! El típico adicto al trabajo con traje y portátil. Puedes fantasear e imaginar a los demás participantes. En cuanto a Karl y su “equivalente universal”, todos conocemos desde la infancia esta levita y barba de trabajador académico.

Es decir, una vez más nos hemos convencido de que la conciencia y la existencia están conectadas. Todavía no sabemos qué está determinado por qué, pero al menos vemos la relación. Sin embargo, tenga en cuenta que ¡esto es solo el comienzo de nuestra investigación! Puedes creer o no en todo tipo de herramientas psicológicas que te ayudarán a hacerte rico. Puedes arrojar con desprecio libros como "Cómo convertirse en millonario" sobre el mostrador. La cuestión no es hacerse rico, sino gastar... dedicar algo de tiempo a comprender tu relación con el dinero. ¿Realmente lo estoy pensando correctamente, me estoy tomando el tiempo para hacerlo, soy capaz de formular metas? Después de que "arreglemos la relación con ellos", existe la posibilidad de alcanzar un nivel cualitativamente nuevo, no porque suceda algún milagro (aunque puede suceder), sino simplemente porque, como resultado del análisis, tendrá éxito. piense diferente y, tal vez, lidere, administre su flujo de caja.

Y ahora te pediré que escribas en una hoja de papel o al menos que digas mentalmente todos los refranes, refranes y signos que de una forma u otra están relacionados con el dinero. Bueno, o creencias: lo que piensas sobre el dinero, lo que te dijeron cuando eras niño, lo que leíste en los libros. ¿Qué tipo de lista tendremos? ¿Leamos lo que tenemos? ¡Y la lista resultó muy interesante! El dinero es malo. Nunca acumule dinero. Silbar en casa significa falta de dinero. Un kopeck salva el rublo. Si eres tan inteligente, ¿por qué eres tan pobre? Un momento para esparcir piedras, un momento para recogerlas; también resultó que se trataba de dinero. El dinero no puede comprar la felicidad. Aman el dinero. Pollo al grano. Tal como llegaron, así se fueron. Dinero - al dinero.

La afirmación de que tenemos algún tipo de relación con el dinero contiene la divertida condición de que el dinero puede imaginarse como un ser animado. ¿Pero por qué no?

Si el dinero fuera un ser vivo, imagina que tú eres el dinero. Pero la segunda persona que se sienta frente a ti (en este caso, yo) eres tú. Te leeré las creencias anteriores sobre el dinero. Y expresarás ciertas emociones. Bueno, es decir, ¿te gusta estar cerca de una persona que piensa así de ti o no? Y para ponértelo más fácil (recuerda, hacemos formación virtual), das un paso adelante si te gusta, un paso atrás si no y te quedas ahí si no te importa.

Leí las creencias que hemos recopilado. Por ejemplo, cuando te dicen que eres un equivalente universal, ¿te gusta? ¿Qué emociones te hace sentir esto? Olga dice: "Siento una especie de formalidad e indiferencia, nada cálido y sincero", y da un paso atrás. “¡Un centavo salva al rublo!” Un paso adelante: después de todo, la frugalidad no tiene nada de malo, no es tacañería. "¡Lo que se siembra de recoge!" – Lena permanece en su lugar. "¡El dinero no puede comprar la felicidad!" - Masha da un paso atrás - “¿Cómo es que la felicidad no está en mí? ¡En mí, en mí! “No es una persona por dinero, sino dinero por una persona” - Igor da un paso adelante.
El dinero trae a sus amigos.
Por supuesto, el dinero es un objeto inanimado y no tiene emociones. ¡Tal vez! Pero mentalmente, así como ahora damos un paso adelante y otro atrás, acercamos o alejamos este objeto en nuestra cabeza, en nuestro inconsciente. O lo convertimos en el foco de atención o hacemos todo lo posible para no verlo.

Por ejemplo, cuando vas caminando por la calle y ves un rublo de hierro en el camino, ¿te detendrás a recogerlo o no? Cuando te dan el cambio más pequeño en la caja del supermercado, ¿lo guardas en tu billetera o lo sacudes descuidadamente de la bandeja? Algunas personas lo recogen, otras se lo quitan de encima, algunas dicen que nunca miran la carretera y no se dan cuenta cuando ven dinero allí. Y alguien dirá: No me inclinaré por un rublo, pero si hay cien rublos por ahí, los recogeré. ¡Pero se trata de lo mismo! En cierto sentido, el dinero simplemente “está tirado en el suelo”. O los notas, o estás listo para “recogerlos”, o no. Andrew Carnegie tenía esta frase: “Es

mucho más fácil ganar cien millones de dólares que cien dólares. Porque por cien millones probablemente haré algo, pero por cien dólares ni siquiera me levantaré de la silla". Bueno, tal vez cien millones de dólares sea una cantidad poco realista, pero pasemos a la escala habitual. 5 mil dólares y 100 dólares: ¿para qué esforzarás más tu cerebro y tus músculos? Aunque, en general, ambos son dinero.

Olga, que se gana la vida como freelance (es decir, trabaja como "free shooter", principalmente sin un salario fijo), tiene este signo: tan pronto como rechaza un trabajo por 100 dólares, durante mucho, mucho tiempo a ella no se le ofrece nada en absoluto. Por eso, a veces acepta condiciones no muy favorables ni siquiera por dinero, sino para atraer otros pedidos. Olga considera que este signo es una de las manifestaciones de la vieja verdad (y nadie duda de que esta verdad funciona): "El trabajo lleva al trabajo y el dinero lleva al dinero". O, como en nuestro ejercicio, "un paso adelante, un paso atrás". Si decimos: "no, esto no nos interesa", cerramos la puerta al dinero en general; otro dinero ya no puede entrar en ella. Hay un episodio sobre este tema en "Tres camaradas" de Remarque. Cuando vendieron su famoso coche, "Carl el Fantasma de la Carretera", y luego lo volvieron a comprar, pero más barato, le preguntan al que se lo vendió: "¿Por qué lo entregaste?". Y él responde: "Tengo esta ley: no puedo rechazar un trato si hay un beneficio, aunque sea pequeño". Éste es el enfoque de los empresarios, para quienes, por definición, el dinero no puede ser algo inanimado y poco atractivo.

Si abrimos la puerta, el dinero llega solo y trae a sus amigos.
El dinero llueve o crece en un árbol.
Entonces, cuando comenzamos a aplicar las leyes de las relaciones al dinero, ¡resulta que estas leyes funcionan! Hay algunas cosas que les gustan de nosotros y otras que no les gustan. ¡Les gusta! ¡Ellos estan viniendo! Y o les dejamos entrar o les cerramos la puerta en la cara. Puede que consideres esto como una acción completamente chamánica, ¡pero funciona! Y hay una explicación completamente científica del por qué. Todo en nuestras vidas depende de si lo vemos o no. Nos permitimos – o no nos permitimos. Nos relacionamos con nosotros mismos o

no nos relacionamos.

Las respuestas a la siguiente pregunta de nuestro minigrupo serán muy diferentes. Y muy interesante, porque según las condiciones de nuestra formación virtual, no sabemos nada de nosotros de antemano, ¡tenemos que conocernos en el proceso de hablar de dinero! Pero lo más interesante, por supuesto, no es esto, sino el hecho de que estamos cada vez más cerca de desentrañar el "secreto secreto de atraer dinero".

Entonces, los invito, queridos participantes, a imaginar el dinero como un fenómeno natural, parte del mundo real que nos rodea. Quizás incluso hagas este dibujo con rotuladores. Puede resultar útil.

Olga: "El dinero es lluvia". Pavel: "El dinero es un océano y yo estoy en el mismo océano". Zhenya: “Para mí, el dinero también es una metáfora del agua, el dinero es como un río de montaña y en él construyo represas”. Andrey: "El dinero es un gran bosque oscuro que miro desde lejos". Masha: "El dinero es un huerto, allí todo crece solo, y yo camino por el jardín, recojo peras y manzanas y las como con mucho gusto". Lena: “El dinero para mí también es un jardín, un huerto, un campo; en general, algún tipo de agricultura, pero cultivo mi jardín en condiciones terriblemente difíciles, en algún lugar de la estepa, necesito desyerbar y regar todo constantemente. Además, lo interesante es que no puedo probar nada: cuando la cosecha madura, la meten en cajas y la llevan a algún lugar”. Igor: "El dinero es el carbón que extraigo en la mina con el sudor de mi frente". Kostya: "El dinero es el viento". Katya: “Para mí el dinero es un hormiguero, y yo, una pequeña hormiga, arrastro con todos los demás briznas de hierba y astillas de madera”. Usted, querido lector, puede crear su propia metáfora. Incluso puedes dibujar esta imagen.

Veamos ahora qué contienen estas metáforas. El millonario estadounidense Kiyosaki, en el libro de moda “Padre rico, padre pobre”, que conmovió las mentes hace varios años, escribió que el dinero debe considerarse como un recurso. En concreto, habla del cuadrante del flujo de caja. Según su teoría, existen cuatro tipos de manejo del dinero. El primer cuadrante es un empleado que recibe una tarifa fija. El segundo es un individualista que encuentra su propio

trabajo. El tercero es el organizador empresarial. El cuarto es un inversor que invierte dinero en proyectos.

Un trabajador contratado es simplemente una persona que recoge fruta sin tener idea de dónde viene ni adónde va después. Esta es una hormiga que arrastra algo a algún lugar y le consigue alimento y refugio. Rain, por cierto, también habla de ser contratado. La principal característica de un trabajador contratado es que no hay forma de controlar el momento en que aparece el "dinero": lluvia, fruta, etc. Quienes cultivan algo para sí mismos o extraen carbón en una mina son individuos. Los organizadores del negocio son Zhenya, que bloquea el flujo con represas, dirige el agua a otros canales y crea embalses. Y la mentalidad del inversor es como surfear en el océano. Mira lo que has hecho, querido lector, desde este punto de vista.
Para un empleado, el dinero puede acabarse
Hay varios puntos a los que ahora prestaremos atención. Punto uno: ¿tenemos control sobre la apariencia del dinero? ¿Podemos de alguna manera controlar este proceso?

Por ejemplo, ¿qué es la lluvia? ¿Puedes de alguna manera hacer que llueva? ¿Puedes hacerlo más fuerte o más débil? Este fenómeno es, en primer lugar, impredecible y, en segundo lugar, estacional: a veces existe y otras no. A partir de aquí podemos suponer (¡no sabemos nada el uno del otro!): ¿Olga gana dinero con las comisiones? Lo más probable es que no tenga un salario estable. "¡Exactamente!" - dice Olga, y su rostro se estira de asombro. No es de extrañar que este tipo de trabajo se refleje en la cabeza exactamente así.

Entonces, levanten la mano aquellos que tienen control sobre la apariencia del dinero en su metáfora. Igor dice: "¡Tengo control sobre su apariencia porque sé dónde están los depósitos de carbón!" Bueno, digamos, no exactamente control sobre la apariencia, ¡sino que sabes dónde cavar! Y en este sentido, efectivamente, un trabajador autónomo se diferencia de un empleado: al empleado se le dijo dónde cavar.

Lena dice: "Tengo control sobre la apariencia porque yo misma cultivo el jardín. Elijo los arbustos, la tierra, riego".

Zhenya, que regula el flujo desde las montañas:
– ¡Y yo tengo el control!
- Bueno, ¿y si se acaba el flujo?
- No, no terminará, porque hay un glaciar allí, se está derritiendo todo el tiempo, ¡y estoy seguro de que todavía queda mucho hielo allí!

Bueno, al menos es más fiable que la lluvia, aunque también es un fenómeno estacional, porque en verano los ríos de montaña se vuelven poco profundos y en primavera están más llenos.
- ¡Pero al menos existen, y mi tarea es hacer que en verano acumulemos más agua a través de los embalses!

Esta es una forma diferente de pensar, ¿verdad?

Entonces, primer paso: ¿en qué medida depende de usted la apariencia del dinero? Si no está bajo su control, lo más probable es que se trate de la mentalidad de un empleado. Alguien debe proporcionarte trabajo y alguien debe pagar por ello. Una vez que tomes el control, es más probable que encuentres dónde está ese dinero.

Segundo punto: ¿estás haciendo algo para que el dinero, así como lo que se refleja en tu subconsciente, se conserve y aumente? Masha, en respuesta a esto, comienza a reír salvajemente y dice:
- ¡Sólo me los como!
Otros preguntan:
- Bueno, ¿probablemente los coleccionarás de alguna manera?
- ¡No, simplemente se cuelgan de las ramas y caen al suelo!

Resulta que Masha tiene 20 años y felizmente gasta en trapos y come tanto lo que gana como lo que le dan sus padres.

– ¿Puedes almacenarlos de alguna manera?
- Bueno, sí, claro que puedo ponerlos en cajas, ¡pero es muy aburrido! Y también son frutos perecederos...
– ¿Qué más puedes hacer con ellos de forma más creativa?

Y entonces Masha encuentra una solución:
"Me di cuenta: ¡necesitas hacer mermelada con esto!"

- Bueno, ya ves, hacer mermelada significa al menos hacer una especie de reserva a largo plazo, si no directamente en el frasco, al menos...
– ¡Invierte en educación! – exclama Masha alegremente.

Paul, que está en el océano, se sorprende:
– ¡Cómo puedo preservar y aumentar el océano, existe y existe! ¿Por qué guardarlo? Ni siquiera lo sé...
Olga:
- No, no estoy tratando de que siga lloviendo. Además, ¡tengo la sensación de que fluye hacia abajo y se hunde en la tierra! Estoy tratando de recoger puñados. ¡Qué absurdo!

Ant-Katya exclama:
- ¡Ah, lo entiendo! Para recolectar y acumular, en mi caso, necesito seleccionar claramente una parte del hormiguero e incluso atraer a otras hormigas para que me ayuden.

¡Ésta es la mentalidad de un organizador de negocios, o al menos de un gerente!

Igor en la mina:
– ¿Qué significa “salvar” en una mina? ¡Trabajo y trabajo!
– ¿A dónde va el carbón?
- No lo sé...
– Entonces, ¿tal vez deberíamos construir un sistema en nuestras cabezas sobre dónde colocarlo y qué hacer con él?
- ¡Exactamente! - se da cuenta. “Dije que estoy trabajando, pero no entiendo qué pasa después con este carbón”. Pero podría, por ejemplo, pasar algunos tranvías por las minas agotadas, como en Disneylandia, o hacer algún tipo de atracción como “Visitando a los Enanos”.
- ¡Esta es una opción! ¿Dónde está el carbón? ¿Solo te interesa el proceso o también necesitas el resultado? Parece que estás extrayendo este carbón por amor al arte...
- ¡Oh, no lo pensé! Por cierto, así es en la vida... Puedo trabajar demasiado y olvidarme de recibir mi salario durante tres meses... Sobre el carbón... Bueno, probablemente necesitemos construir algún tipo de fábrica de clasificación o una central térmica. ...

Así, ya empieza a pensar en cómo ganar dinero con dinero, y no simplemente terminar el ciclo con un montón de carbón. Igor estaba claramente encantado, en sus ojos

brillaba un brillo de excitación.

Andrey se pone sombrío ante sus ojos:
– Sabes, será mejor que me quede callado por ahora y lo piense. No tengo nada claro qué hacer con este bosque oscuro.
La solución no siempre se encuentra de inmediato. Pero siempre está ahí.

Para Lena, a quien le quitan toda la cosecha en cajas, todo está claro: se las quitan y ella organiza exactamente eso.
El dinero quiere ser amigo de él.
Tercer punto. Esto es más que acumulación. Tarde o temprano necesitarás usar dinero. Todo el mundo recuerda lo que les pasó a aquellas personas que se negaron todo y ahorraron notablemente bien "en un libro" en la Unión Soviética. Necesitas tener acceso al dinero y gastarlo de alguna manera. De lo contrario, no tiene sentido ganárselos. Por cierto, bueno, ¿recuerdas cuando dijimos que había que gastar dinero? ¿Diste un paso adelante o un paso atrás? ¡Por supuesto, un paso adelante! Porque el dinero quiere ser amigo de ellos, comunicarse con ellos y no encerrarlos en una celda solitaria y sin ventanas. Se aburren solos, les gusta estar en una fiesta.
Estimados participantes, continuamos nuestro estudio de la metáfora. ¿Disfrutas el proceso de utilizar los resultados de tu trabajo?
Masha se encoge de hombros:
- ¡Estoy bien!
- ¡No, Masha, no lo estás haciendo bien! Porque sólo puedes comer tanto como puedas. ¿Qué pasa si te ahogas? ¿Qué harás al respecto?
- ¡Está bien, puedo hacer mermelada!
"Pero tampoco puedes comer toda la mermelada de una vez". ¿Cómo lo usarás? ¿Qué es lo que más deseas en este momento?
- Bueno, no lo sé... quiero ir a la montaña.
“¡Entonces podrás aprovechar el intercambio en especie al mismo tiempo!” Allí Andrey tiene mucho carbón. Cuando vayas a la montaña, podrás cambiar su mermelada por carbón, ¡o te llevará en un tranvía!
– Oh, puedo cambiar parte del carbón por mermelada y construir un invernadero con calefacción.
- ¿Y por qué lo necesitas?
- ¡Pues para que haya más fruta!

– ¡Pero resulta que, después de todo, no crecen por sí solos! ¡Jajaja! ¿Estás listo para cultivarlos?
– ¡No te rías, este es un gran descubrimiento para mí! Resulta que esto también es interesante y genial: son tan hermosos...

Igor, feliz de haber ganado varios tarros de mermelada, dice sin embargo:
- Bueno, ¿cómo puedo desperdiciar carbón? Por supuesto, no puedo comerlo, además, no lo necesito para nada, estoy tan cansado que no puedo verlo, pero no sé cómo gastarlo. Aquí en la plaza cerca de la mina me construiré un enorme monumento con carbón... ja, ja...
- ¿Quizás deberíamos construir una casa de baños? ¿Y relajarse al mismo tiempo?

Y en ese momento la pobre Lena, casi llorando, exclama:
- ¡Bien, qué es esto! ¡Cultivo un jardín en un suelo tan terrible y con tanto esfuerzo y ni siquiera como nada de la cosecha! ¿Puedo al menos intentarlo? ¿Por qué me quitan todo?
- Lena, ¿por qué estás tan molesta?
- Sí, porque es como en la vida: trabajo como un caballo, y todo el dinero va para mi familia, trato de ganar la mayor cantidad de dinero posible, pero no puedo comprarme nada: ni que mi hija estudie. , o que mi marido se compre un coche, ¡nada divertido!
– Entonces, ¿es importante disfrutar del dinero? Bueno, rehagamos tu jardín de infantes. Porque, a diferencia de la vida real, ¡en nuestra cabeza somos libres de hacer lo que queramos! ¡Rehazlo como quieras!
– Bueno, en primer lugar, me gustaría trasladar el jardín de infancia a la Región de la Tierra Negra, además, a una región con el mejor clima. Por cierto, sé lo que esto significa en realidad: ¡con mi profesión puedes encontrar un lugar donde me pagarán mucho más por el mismo trabajo! En segundo lugar, no me gustaría cultivarlo yo mismo, pero dejar que algunos elfos mágicos trabajen allí...
– Lena, ¿qué clase de elfos? ¡Acordamos que estamos jugando en la realidad!
- Está bien, tal vez no sean elfos, ¡pero al menos déjenme tener asistentes allí! Y por último, si aún así acaba en cajas, que no se lo lleven a ningún sitio, sino a donde yo sepa exactamente, para reciclarlo, para conservas, para vino, ¡en fin! Y, en general, quiero probar todo esto yo mismo

antes de que me quiten los frutos de mi trabajo. Tengo que saber qué cultivé, si es sabroso o no. ¡Quiero disfrutar lo que hago!

Olga sugiere:
– Y probablemente debería recoger esta agua de lluvia en contenedores. Con esta agua puedes llenar una piscina o hacer sistemas de riego por almacenamiento y cultivar algo.
– Sí, ¡incluso puedes mudarte a un clima donde llueve todo el tiempo! Al menos tienes una opción.

Pablo:
– ¿Qué debo hacer con mi océano? No quiero cambiar nada, ¡lo disfruto muchísimo! Practico navegación o surfeo en él y, en general, me siento como una isla en este océano.
– ¿Utilizas el océano?
- ¡Por supuesto que vivo en él!
– ¿Te gusta el proceso de usarlo?
- ¡Muy!
- ¿Entonces todo está bien?
- Parece que sí... aunque siento una especie de atrapamiento...
"Entonces esperemos, tal vez quede más claro más adelante".
- DE ACUERDO.
Al dinero no le gusta que se juegue demasiado con él.
¿Cuánto te gusta el proceso de interacción con el dinero, no el resultado, sino el proceso?

Lena dice:
- ¡No me gusta cultivar este jardín!
- ¿Y qué quieres?
– ¡Si hubiera algún tipo de tecnología allí, sería más interesante! ¡O animales!
- ¿Qué te pasa? ¡Imagínate un tractor de jardín o que los animales entraron accidentalmente en tu casa!

Como resultado, a Lena se le ocurre un plan en el que manos automáticas recogen frutas de las ramas, una parrilla automática fríe carne para la cena y hermosos caballos caminan entre los manzanos y los perros juegan. Ella dibuja este plano, lo pinta con colores brillantes y claramente se divierte.

Katya la hormiga también está descontenta:
– ¡No me gusta ser una hormiga! ¿O tal vez prefiero ser humano y tener mi propio hormiguero, que crecerá y crecerá por sí solo?
- ¡Excelente! Hormiguero de crecimiento propio: ¿qué significa esto para usted?
– Me parece que debería crear las condiciones para los negocios y contratar personas, ¿por qué debería hacerlo yo mismo? Prefiero estropearlo, protegerlo y alimentarlo. Incluso sé en qué zona.

¡Qué pasó, presta atención! La persona aún no ha comenzado a hacer nada, pero ya ha aparecido en su cabeza una condición para que esto, en principio, pueda suceder. Comenzó a pensar y apareció en su cabeza un lugar para ello. ¡Se lo permitió! No es que no supiera antes que esto podría suceder, simplemente no se identificaba con ello.

Kostya, que está cavando en la mina, dice:
- No, el proceso no me da ningún placer, estoy todo sucio, negro y cansado, no me queda tiempo para la vida. ¿Qué hacer? ¿Deberíamos automatizar este proceso o hacer algo completamente diferente? Esos son carritos divertidos que corren por ahí... ¡Oh! Prefiero abrir un parque de atracciones en las montañas, entretendré a los turistas en lugar de a la minería del carbón. Estoy hablando de mi metáfora.

En ese momento, el hombre que había estado mirando el bosque todo este tiempo finalmente habla.
"No entiendo en absoluto qué estás haciendo aquí, solo estoy parado y mirando el bosque". No tengo ninguna interacción con él, ninguna relación en absoluto. Él está solo, yo estoy solo. No pasa nada.
- ¿Cómo te gustaría, Andrey?
– Probablemente me gustaría entrar y dar un paseo hasta allí.
- ¿Por qué no entras?
- ¡Le tengo mucho miedo!
- ¿Por qué?
"Está oscuro, da miedo, probablemente haya lobos allí, podrían atacarme, pero estoy completamente solo en un lugar desconocido".

- Entonces dime, Andrey, ¿qué pasó en tu vida que te hizo tener tanto miedo de lidiar con el dinero?
– Probablemente, el hecho de que en 1991 mi familia perdió todo lo que habían ahorrado durante muchos años para un apartamento cooperativo. Probablemente sea después de esto que generalmente tengo miedo de tener más dinero del que necesito para vivir.
– Hmm, ¿entonces crees que este sigue siendo el mismo bosque que era entonces, en el 91? ¿Quizás deberías conocerlo primero, pero mejor no solo, sino con un guía?
– Puedes tomar algún tipo de búho sabio como guía.
- ¿O tal vez entonces, antes de entrar al bosque, necesitas volar sobre él? Mira dónde están los caminos, dónde están los claros. ¿Quizás no sea tan aterrador después de todo? Además, es necesario influir de alguna manera: plantar árboles, realizar talas sanitarias. Para hacer esto, debes comenzar a interactuar.
"En realidad", dice Andrey, "mientras me quedo de pie y lo miro, nada cambia".
- ¿Cómo puedes gastarlo?
- Bueno, puedo recoger setas, bayas...
Y de repente se da cuenta:
– ¿Estás diciendo que debería hacer de esto mi profesión? Es decir, ¿obtener una educación financiera y convertirse en financiero?
- ¡No te contamos nada, lo dijiste tú mismo!
- ¿Sí? En general, ¡esto sería interesante! Otra cosa es que no sé nada del tema, por eso tengo miedo. ¿O tal vez debería obtener una segunda educación superior? Porque soy historiador de profesión, pero ahora estoy generalmente desempleado.
- ¿Por qué no?

Tenga en cuenta que el entrenador prácticamente no interpreta nada, simplemente hace preguntas. La interpretación ocurre en la cabeza, porque cada uno tiene sus propias metáforas. Y usted, querido lector, probablemente tenga algo de trabajo en su cabeza en este momento y déjelo ir, ¡es todo suyo y solo suyo! Es importante que el proceso te proporcione placer.

Y luego Pasha vuelve a salir:
- ¡Si, que es eso! ¿Por qué nadie me cuida? Te lo digo: ¡me gusta todo!

– Pasha, eres el único al que le gusta todo. Sin embargo, vayamos a usted. Lo que usted describe es la visión típica de un inversor para quien el dinero es su "hábitat". Él mismo no hace nada especial, es amigo de ellos, los toma en serio y con respeto. No los considera algo finito; para un inversor el dinero es un flujo, un proceso en el que maniobra. Y todas las metáforas de volar y surfear en el océano "así", por diversión, cuando no se acumulan valores condicionales, son la mentalidad del inversor. Entonces Pasha, vamos, admítelo, ¿qué estás haciendo?

Pasha se sonroja:
– En realidad, soy un hombre de negocios, tengo 14 empresas, entonces, ¿qué hay de malo en eso? Bueno, sí, nunca sé cuánto dinero tengo, porque siempre fluye hacia algún lado a través de cuentas, pagos, recibos, presupuesto, inversiones, ganancias...
Todos empiezan a reír:
– Pasha, no hemos terminado contigo, sino sobre cómo esto coincide con tu metáfora. Pasha, pero ¿qué pasa entonces? ¿Por qué estás aquí si todo te va bien? ¿Qué no te conviene de tu relación con el dinero?
"Sí, eso es exactamente lo que no me conviene: nunca sé cuánto dinero tengo". Tengo demasiada libertad, tiendo a perder el control de mí mismo, lo perdí todo por malas decisiones tres veces y me levanté de cero tres veces. Y en general mi esposa jura: qué éxito tienes, pero no tenemos dinero para ir a Egipto, porque todo el dinero está en circulación.
– ¿Y qué hay que hacer para ello?
- ¡Entiendo, entiendo! Hagamos una playa de arena en esta isla, y el mar lavará esta arena todo el tiempo.

Entonces todos los demás gritaron:
"¡Pero también podría ser arrastrado al mar!"
- Exactamente. Luego, que haya una pequeña excavadora que rastrillará la arena y la colocará en una colina.
"¿No se hundirá tu isla?"
- Ja, ¿sois tontos o qué? ¡Las islas no se hunden!
– ¿Qué podría ser una excavadora así?
"En principio", dice, "la esposa es una excavadora". Sólo necesitas delegarle estos poderes. De modo que regularmente extrae un cierto porcentaje de las ganancias y lo deposita en una cuenta familiar especial... ¡Maldita sea! - habla. – ¡Aun así, tenemos que hacerlo! Note lo más

terrible: ¡no fue ella quien lo dijo, fui yo quien simplemente lo dijo!
- ¿Qué, esto no es importante para ti?
– En realidad, también es importante, aunque todavía juego con dinero más de lo que lo gasto.

¡Oh, comprobemos con nuestra prueba! Cuando a ti, el dinero, te digan que te están jugando, ¿te gustará? ¿Un paso adelante o un paso atrás? Por un lado, a todo el mundo parece gustarle cuando le dicen: “¡Vamos a jugar!”. Por otro lado, todo el mundo quiere que lo tomen en serio, ¿verdad?
Epílogo. Unos años despues
Cuando cambias algo en tu cabeza, el mundo responde. Quiero contarles lo que pasó después con los miembros de este grupo.

Pasha realmente comenzó a prestar atención a los elementos de prestigio, abrió una cuenta familiar y, por cierto, gracias a esto las relaciones en la familia se volvieron mucho mejores y más tranquilas. La esposa, como una excavadora honesta, ya ha desenterrado una gran montaña de “arena”, todos están satisfechos y felices. El negocio de Pasha no hace más que expandirse. Por cierto, nos dijo entonces: “Y el asunto en sí es hasta dónde puedo nadar. ¡Mientras nade, eso es mío!

Lena trasladó su jardín de infancia a condiciones climáticas mucho mejores. Aún no ha contratado trabajadores, pero los animales ya se han instalado allí. Porque si antes trabajaba como editora de una pequeña revista y la publicaba casi sola, cobrando 300 dólares al mes, ahora trabaja en otro lado y recibe 3.000. Literalmente, un mes después de nuestra formación, cambió de trabajo. ¡No sé, místicamente o qué! Ella misma dice que había oído hablar muchas veces de vacantes así, pero nunca antes las había considerado ni las había tomado en serio. La invitaron, curiosamente, a una revista con el característico nombre “El mundo del dinero”. El trabajo se paga más y el trabajo se ha vuelto más interesante. Se comunica con personas cercanas a ella, tienen un equipo creativo. Lena dijo: “¡Aparentemente son exactamente los mismos animales con los que nos comunicamos en mi jardín!” Y lo más importante: Lena se compró un coche y con cada salario disfruta comprándose algo de ropa o alguna chuchería,

pero la familia no sufre por ello de ninguna manera, porque sus ingresos han aumentado considerablemente.

Kostya continúa hurgando en la mina, porque dijo que para él todavía es muy importante ser minero. Pero al mismo tiempo, ¡al menos empezó a cambiar su carbón por la mermelada de otra persona! Comenzó a ganar mucho más y tuvo tiempo y oportunidad para relajarse. Lo interesante: su metáfora sobre las antiguas obras que se utilizan para atracciones también se refleja en la vida. Comenzó a realizar seminarios en su especialidad. En realidad, es un auditor con mucha experiencia y sus seminarios de análisis crediticio atraen a una gran audiencia. Pero no lo hace por dinero, sino por placer. Es decir, ¡estas son exactamente las mismas atracciones "En la tierra de los enanos"!

La niña Masha ha crecido mucho. De una hija que simplemente gastaba el dinero de su padre, se convirtió en una figura bastante seria en el campo de la publicidad. Trabaja como jefa del departamento de publicidad en una empresa industrial, pero todavía sueña con abrir su propia agencia. Es cierto que cree que todavía no tiene suficientes conocimientos: todavía no ha comprendido del todo "cómo crecen los árboles". Dice que considera su trabajo actual como una especie de "prácticas" y cambia de empresa cada dos años para adquirir experiencia.

Y Olga comenzó a colocar depósitos bajo el agua de lluvia para poder aprovecharla y no permitir que se hundiera en el suelo, para que allí pudiera crecer algo durante la temporada de lluvias. Ella misma construye una casa en la región de Moscú a crédito y envía tanques de agua de lluvia al banco una vez al mes. A ella le gusta mucho el proceso en sí y espera con ansias que se construya la casa.

En cuanto a Zhenya, que estaba bloqueando un río de montaña, en algún momento el río se le quedó pequeño. De hecho, en su vida tuvo una agencia de traducción con una plantilla de 2 personas. Luego tomó y bloqueó un gran río e hizo una central eléctrica.
– ¡Cómo se puede bloquear el negocio! gritó su grupo.
- ¡Con calma! – respondió Zhenia. – ¡Hay ríos que simplemente hay que bloquear, porque inundan todo a su alrededor!

Se casó con un hombre muy inusual: un representante del llamado negocio "en la sombra", que floreció en la producción de cintas de vídeo "izquierdistas". Zhenya lo tomó en sus decididas manos, comenzó a ayudarlo, primero profundizó en su negocio y luego lo ennobleció y lo sacó de los sótanos. No quiere decir que ahora esté completamente libre de derechos de autor, pero, sin embargo, es un productor completamente legal de software y discos con películas y música. Es decir, ¡su central eléctrica funciona de maravilla!
Katya la Hormiga (este apodo se le quedó pegado) es ahora la dueña de su hormiguero. La pequeña empresa de comercio mayorista que dirige está prosperando; las “hormigas” recorren todo el país vendiendo teléfonos móviles y otros pequeños equipos de oficina.

Andrei, que tenía miedo del bosque, no fue y entró en él sin más. De hecho, fue a recibir educación financiera y de repente se volvió muy bueno en eso. Después de descubrirlo todo (vio todos estos caminos peligrosos, claros y caminos desde el aire), se convirtió en corredor y juega en el mercado de divisas estadounidense. Además, se dedica a la actividad más riesgosa: los contratos de futuros. Pero él, por el contrario, vio en esto no un riesgo terrible y un dolor de cabeza constante, sino un prado soleado lleno de flores y mariposas. Al parecer, la mente analítica del historiador le ayuda en esto.

¿Cuál es tu resultado, querido lector?
Capítulo 7. ¿Tentación por el poder o prueba por el poder?
Quien se pone de puntillas no puede permanecer en pie mucho tiempo. El que da pasos largos no puede caminar mucho tiempo. El que se expone a la luz no brilla. El que se alaba a sí mismo no alcanzará fama. Quien ataca no logra el éxito. El que se enaltece a sí mismo no puede llegar a ser mayor entre los demás. Según el Tao, todo esto se llama deseo innecesario y comportamiento inútil. Todas las criaturas odian esto. Tao Te Ching

...Todas las escuelas tienen “días de autogobierno”, que a los estudiantes les encanta. Los estudiantes se convierten en directores, maestros, imparten lecciones y dan

calificaciones. Una vez escuché accidentalmente una conversación entre dos estudiantes de noveno grado después de un "día de autogobierno". Una se jactaba de haber dado calificaciones A a todos los alumnos de quinto grado a los que les enseñaba inglés. Y otra, con el mismo entusiasmo, me dijo que sólo les daba dos notas a sus alumnos de primaria, a quienes enseñaba geografía. “¿Sabes cuánto miedo me tienen ahora?” – añadió con mucho gusto.

Para mi sorpresa, un poco más tarde fui testigo de una conversación similar. Para mi sorpresa, porque esta vez la conversación fue con adultos respetables, directores de servicios de personal, a cuya conferencia asistí. Y así, dos directores de recursos humanos, que, por definición, tienen un poder muy grande en sus empresas, de los que dependen no sólo las carreras, sino también, en el sentido literal de la palabra, el destino de las personas (una palabra suya puede disparar una persona sin explicación), compartió su experiencia. “Se me ocurrió un plan astuto”, dice uno. – De hecho, enfrenté a empleados de dos departamentos entre sí. Obtienen una bonificación por el cliente que refieren, pero sólo obtienen esto o aquello. Y cada departamento debe demostrar que ese es su mérito. Compiten entre sí y, ya sabes, ¡me gusta verlos pelearse!

Y su interlocutor escuchó y dijo: “¡Pero yo tengo un sistema completamente diferente! Al contrario, siempre pienso qué más puedo hacer por mi gente. Introduje la enseñanza obligatoria del inglés durante el horario laboral. Luego agregamos una hora más al almuerzo para que la gente tuviera tiempo de hacer sus necesidades: ir a la clínica o recoger a su hijo del jardín de infantes. Además, pueden aprovechar esta hora del día en cualquier momento, incluso hasta el punto de salir una hora antes, si nadie depende de ellos para el proceso técnico. O ven más tarde en la mañana. Es completamente legal salir sin tener que pedir tiempo libre cada vez. ¡Y ya sabes, empezaron a trabajar de forma mucho más eficiente!”

Ambos son poder. Las autoridades toman decisiones, las autoridades controlan el destino de los demás. La pregunta es hacia qué lado. Lo más interesante es que ambos gobiernos tienen seguidores. Está claro que se trata de categorías de personas completamente diferentes. Hay

quienes trabajan en un sistema rígido y eso es todo. Hay otros que no soportan la presión. Larisa Ivanovna le dice a su nueva empleada: “A juzgar por el hecho de que no entiendes las palabras, solo entiendes los gritos y el control estricto, debes ir a la empresa de Petrov, allí, a juzgar por estos métodos, te llevarás muy bien. !” Y viceversa, Petrov - Larisa Ivanovna: “Larisa Ivanovna, aquí vino a mí un colchón que estableció relaciones humanas. ¡Probablemente te lo enviaré, no sobrevivirá aquí!

En el Diccionario Explicativo de Dahl, “poder” se define como “derecho, fuerza y voluntad sobre algo, libertad de acción y órdenes, mando, control”. Tenga en cuenta que el concepto es neutral, incluso con un énfasis positivo en “libertad”, “fuerza” y “voluntad”. Sin embargo, en Rusia la comprensión del poder tiene un aspecto negativo. No esperan nada bueno de las autoridades. Esto es comprensible: durante el último siglo, las autoridades se han mostrado extremadamente hostiles hacia la persona común y corriente y han controlado su vida. En lugar de un culto al hombre, teníamos un culto a la personalidad. Aunque constantemente nos decían que el gobierno estaba al servicio del pueblo, aún así entendíamos que eran sólo palabras. Es decir, el poder, una determinada función creada para mantener el orden de una persona, se ha convertido en algo autosuficiente en sí mismo, la cima por la cual existe todo lo demás.

La idea del poder, que debe ser duro, estricto, despiadado, se ha convertido en un estereotipo tanto para quienes lo tienen como para aquellos a quienes este poder se extiende. Trabajo en una empresa de restaurantes y los gerentes de restaurantes son, por supuesto, personas en posiciones de poder. En un restaurante, el gerente era un hombre extremadamente amable que nunca levantaba la voz. Y cada vez que llegaba a su trabajo un nuevo camarero o un nuevo encargado, la reacción era la misma: al principio la persona miraba a su alrededor, luego se daba cuenta de que “no le pasaría nada”, levantaba la cabeza y... comenzaba a volverse insolente, escatimar en sus responsabilidades, llegar tarde y ser casi abiertamente grosero con el gerente. Terminó cuando compañeros más experimentados que habían trabajado con este gerente durante más de una temporada reprendieron al recién llegado: “¡Deja de ser insolente! Por supuesto, puedes

derribar al jefe, pero luego tendrás que mudarte a otro restaurante, porque él es decisivo en sus acciones. Y cuando te expulsen o te transfieran a otro gerente, comprenderás lo que es que te controlen cada uno de tus movimientos, te reprendan por llegar tarde y te multen por cualquier error. Debes entender que la inteligencia no es una debilidad. ¡Lo que percibes como debilidad es que no te grita! – no es porque no pueda levantar la voz. ¡Tal vez! Da miedo cuando está enojado, ¡pero no dejes que llegue a ese punto!

Existe un rasgo humano universal: tendemos a poner a prueba la fuerza del poder. ¿Quién será quién? "Tú eres el jefe - yo soy un tonto, yo soy el jefe - ¡tú eres un tonto!" - dice el dicho. Si eres realmente fuerte, me pondrás en mi lugar, y si no, bueno, entonces ganaré mi pequeño poder sobre ti. Y ésta es la tragedia de una persona inteligente en el poder: o tienes que seguir estas reglas y golpearlas en la cara, o te perciben como débil. O tenemos que buscar otra manera. Nuestro gerente en particular encontró una salida reclutando gerentes muy inteligentes que pudieran ponerlos en su lugar y explicar a los recién llegados lo afortunados que eran con su gerente. Y, sin embargo, aquellos que están acostumbrados a vivir en un sistema jerárquico rígido a veces literalmente obligan a una persona: si eres el jefe, muestra tus peores cualidades y entonces creeré que es así. ¡No es normal!
¿Qué potencia prefieres?
Hay diferentes tipos de poder. No tomemos el poder político y judicial, tomemos el poder específico del hombre sobre el hombre. Hay poder de experto, cuando una persona se declara la más inteligente y dice: Lo sé todo mejor que tú. Una vez mi hijo dio una charla maravillosa sobre este tema. Mis colegas, profesores y académicos, vinieron a visitar a mi padre y, en consecuencia, a su abuelo. Y mientras el padre se cambiaba de ropa, Vova, de seis años, salió a entretener a los invitados. "¡Y soy muy inteligente!" – les dijo inmediatamente a los académicos. "¿Y por qué?" – preguntaron con interés. “¡Sí, porque puedo hacer cualquier pregunta!” – respondió con orgullo. Los invitados se sorprendieron y no pudieron objetar de ninguna manera. Y yo mismo tuve un caso similar cuando era niño, solo que yo era más joven entonces, tenía unos cuatro años. Mamá dijo: "Tanya es muy inteligente, puede responder cualquier pregunta". Pero el hermano de mi

madre, que es una persona tan experta y autorizada, no lo creía: ¡esto no puede ser! Y empezó a examinarme: "Tanya, ¿cuántas ciudades heroicas tenemos?" A lo que yo, sin pensarlo ni un segundo, respondí: “¡21!” “¿Por qué 21?” – quedó desconcertado. ¡Y esa es otra pregunta! No prometí responder correctamente, prometí simplemente responder.

El poder de los expertos es el poder de la información y el conocimiento. Ese poder en una organización lo ejerce una persona que tiene experiencia, información poco común o una formación única. El poder experto a menudo hace que una persona sea verdaderamente indispensable y, por lo tanto, le permite dictar condiciones a los demás. A veces, toda una organización cae bajo la autoridad de un experto. Además, no es necesario que esté adornado con símbolos de estatus. ¿Recuerdan a nuestro querido Gosha de la película "Moscú no cree en las lágrimas", cuando todos los académicos y profesores admitieron que sin sus instrumentos todas sus disertaciones habrían sido imposibles? Pero Gosha era encantador y generoso, pero hay "insustituibles" muy desagradables: caprichosos, pendencieros, y todo el equipo, conteniendo la respiración, espera que el experto diga su palabra para poder exhalar. La gente corre tras ellos en busca de kéfir o vodka, les quita las motas de polvo, sus comentarios venenosos caen en oídos sordos y todo el equipo se encuentra a merced de un experto así, que se vuelve aún más insoportable debido a la impunidad.

Además, a veces un experto se queda estancado y deja de desarrollarse, o su conocimiento deja de ser único, pero el rastro de la autoridad anterior sigue tras él. Y los empleados jóvenes todavía lo veneran y obedecen, aunque ya no tiene ningún poder de experto real.

A veces el poder proviene de los recursos. "Lo que guardas es lo que tienes". Una persona con poder de recursos intentará obtener lo más posible intercambiando su recurso por otra cosa. El jefe de almacén en la época soviética era todopoderoso, a pesar de que tenía un salario pequeño. Gestionaba bienes, repuestos, materiales. Además, recibió por ellos no sólo una recompensa material: dinero o bienes similares, sino también peso e influencia en la sociedad. Cuando surgieron las relaciones mercancía-dinero, este poder en su forma anterior perdió su significado. Los

bienes escasos fueron reemplazados por “recursos administrativos”. Las secretarias (te dejaré pasar, no te dejaré pasar), los funcionarios (estoy de acuerdo, no lo haré) y los agentes de la policía de tránsito (lo notaré, no lo notaré) comenzaron a ejercer el poder. Ha llegado el concepto de “kickback”, precios reales por una firma o licencia. Esto es ineficaz, porque va en contra de los negocios y ralentiza el proceso empresarial, pero nuestro sistema administrativo está construido de tal manera que una persona "en el poder", pero con un salario pequeño, compensa lo que no ha recibido con bonificaciones no oficiales, por cuánto puede vender su recurso. Ostap Bender se ofreció a aceptar dinero para inspeccionar el Prolapso; fue un negocio honesto, pero sentarse en el grifo y decir que no lo abriré, aunque debería abrirlo, ya es deshonesto.

El poder es carismático, cuando una persona por naturaleza tiene una personalidad tan fuerte que la gente automáticamente le obedece y... ellos mismos no entienden por qué le obedecen. Como conejos frente a una boa constrictor. Es posible que una persona tan fuerte no quiera ser líder; a veces simplemente se relaja en la orilla del mar. Pero después de media hora, los equipos de voleibol se han organizado en la playa, los niños marchan en formación, las mujeres recogen ansiosamente bocadillos para una mesa improvisada y el resto mueve camas de caballete y recoge colillas de cigarrillos. De alguna manera esto sucedió por sí solo bajo su estricta dirección. Es bueno que un líder así sea constructivo y positivo, porque dirige a la gente. Y si, por el contrario, comienza a resistir el poder oficial, entonces ese poder en la sombra, incluso si no está dotado de poderes oficiales, puede tener una fuerte influencia en el trabajo y la capacidad de trabajo del equipo, en el destino del proyecto.

Hay poder de la información. Hay una enfermedad periodística profesional muy conocida: “¡Por la forma en que me hablas, estoy a punto de escribir algo así sobre ti!” Tenía un amigo periodista. Estuvo involucrado en investigaciones, tenía expedientes sobre muchos funcionarios grandes y pequeños, porque cada persona en el pasado tiene algo tan desagradable que no le gustaría hacerlo público: un accidente por culpa suya, un hijo alcohólico, un Proyecto fallido, malversación de fondos, un

subordinado despedido por error. Y la oportunidad de publicar esta información en cualquier momento le dio a mi amigo un enorme poder sobre estas personas, simplemente creció ante sus propios ojos. Como dijo el héroe de una historia en Chéjov: "¿Quieres que te destruya?" Y los chismosos: cuando consiguen alguna información que no está sujeta a divulgación, los más pequeños se elevan hacia los cielos. Este chantaje puede cambiar mucho a una persona.

De benefactor en benefactor

Cualquier poder cambia a una persona, esto es bien sabido. ¿Qué le da a una persona? Por supuesto, hay “ganancias” positivas. Hace que una persona tenga más confianza. Cruza un cierto umbral, tras el cual comienza a pensar estratégicamente, a gran escala. Se permite actuar sin miedo a las consecuencias. Adquiere experiencia en la toma de decisiones y la gestión de personas. Una vez vi cómo el director de una planta “gestionaba” una fiesta en honor del cumpleaños de su esposa. No era solo un maestro de ceremonias de turno, era un líder: ni por un momento dejó que las cosas sucedieran al azar, no permitió que nadie se aburriera o se quedara en silencio, cedió la palabra, mantuvo la conversación, llamó al camarero a tiempo. para reponer los suministros de alimentos. Se aseguró de que la celebración se llevara a cabo de manera efectiva, que esa noche todos se dijeran palabras agradables y se fueran, terriblemente contentos unos con otros.

La segunda manifestación positiva es la responsabilidad. Después de todo, cuanta más responsabilidad asume una persona, más oportunidades tiene. Cultiva la disciplina cuando comprende que no puede evitar ir a trabajar, que la gente depende de él, que no puede permitirse el lujo de estar enfermo durante mucho tiempo.

Hay personas que, habiendo recibido el poder, empiezan a dedicarse a obras de caridad porque entienden que ahora pueden realizar mucho más que antes. Una persona en el poder puede incluso utilizar sus conexiones para ayudar a personas que no le afectan directamente. Por ejemplo, siendo ministro, tiene más posibilidades de resolver los problemas de una persona de una categoría social inferior que incluso el presidente del comité sindical de una fábrica, quien, en virtud de su cargo, se ocupa de su protección

social.

Además, se trata de acrobacia aérea cuando una persona ayuda a otras personas de forma anónima. Sin embargo, existe un peligro real de que el benefactor se convierta en un bienhechor. Y no solo comienza a escribir en letras grandes exactamente cuánto donó, qué exactamente financió y apoyó, sino que en relación con sus seres queridos se convierte en un "tío" todopoderoso que no solo ayuda a todos, sino que también controla su miembros de la familia. Por ejemplo, tengo un conocido que es un ex alto funcionario de una de las administraciones regionales. Ama mucho a su familia, y no solo a sus parientes cercanos, sino también a sus hermanas, hermanos, primos y sobrinos. Los toma a todos bajo su amplia ala. Coloca a sus sobrinos en la universidad, los exime del servicio militar obligatorio, compra coches como regalo para parientes pobres o añade lo que falta antes de comprar un apartamento. Pero los familiares pagan por esta vigilancia vigilante con el hecho de que el tío benefactor interfiere constantemente en sus vidas. Decide cómo debería ser el hijo de su hermana y dónde debería ir de vacaciones la familia de su hermano. Rechaza a los pretendientes de su sobrina, que no le agradan, y reprende a los "hijos pródigos" por su comportamiento indigno. ¿No hace falta decir que toda la familia le tiene miedo y lo odia en silencio?
Porque los límites entre el cuidado sincero y el deseo de hacer algo bueno y el cuidado y las órdenes obsesivos son muy frágiles. Sucede que una persona llega a casa del trabajo y trata de resolver todos los asuntos cotidianos en un tono administrativo-de mando. ¡El perro está en su lugar, la mujer ha colgado la ropa, los niños han traído los diarios! Parece que ahora escucharás: ¡Te multaré! ¡Te despediré! Y oponerse a él no sólo es desagradable, sino también peligroso. Porque el autoritarismo al que está acostumbrada esa persona significa que no hay fronteras, que nadie puede detenerlo.

El autoritarismo ocurre cuando una persona comprende que no hay ningún superior en el rango por encima de él; pasa desapercibido. Al principio la persona habla cortésmente, luego poco a poco elimina la palabra “por favor”, luego más, golpea la mesa con el puño y grita obscenidades.

Y gradualmente se convierte en un mini dios que crea su propio mundo. Un líder positivo crea condiciones para el desarrollo de los demás. Autoritario: crea condiciones bajo las cuales él es el rey y su autoridad es indiscutible. ¿Soy la más linda, la más sonrosada y la más blanca del mundo? Recuerde el cuento de hadas: mientras la reina recibía una respuesta positiva a esta pregunta, estaba tranquila y no nerviosa. Tan pronto como se sintió amenazada por la competencia, inmediatamente comenzó a mostrar sus peores cualidades. Aunque si ella es una hechicera omnipotente, ¿por qué no realizarle un montón de milagros maravillosos? En lugar de transformar el mundo, empezó a luchar contra la competencia.

Una persona poderosa tradicionalmente no tolera a nadie más o menos poderoso a su alrededor. Y por eso, tarde o temprano, una persona poderosa inevitablemente se queda sola. Además: es completamente intolerante con cualquier crítica. Y el sentido del humor, sin embargo, incluso si existiera antes, se reduce a un estado rudimentario cuando se trata de un ataque a la autoridad.

Y no sé qué hay más aquí: el carácter específico de una persona o tradiciones en particular. Conozco un matrimonio donde la esposa es una persona extremadamente inteligente y el marido es el jefe de departamento. Al comienzo de su vida familiar, una discusión sobre problemas laborales terminó en un escándalo, porque la esposa, deseando sinceramente ayudar, dijo, por ejemplo: “Bueno, ¿por qué volviste a gritarle a Fyodor Nikolaevich? ¡Feo! A lo que siempre recibía la misma reacción: “¡Me subestimas, me estás matando y, en general, no entiendes nada y no te metes en mis asuntos!” Todo terminó en una pelea, tras la cual se alejaron y no se hablaron durante aproximadamente una semana. Encontraron una salida: después de cinco años simplemente dejaron de hablar de temas laborales en casa. Como resultado, vivieron más de 40 años. Su esposa lo escuchó hablar con sus subordinados por teléfono y luego dijo: “Entendí que prefería quedarme callado y no hacer nada. No cambiaré nada con mis comentarios, pero mantendré una excelente relación con mi esposo. Es más, todos son así. Cuando asistí a un par de eventos corporativos, me di cuenta de que allí no hablan diferente. Sistema militar, él es simplemente un hijo de su cultura. Lo

que me parece salvaje e inhumano es simplemente su estilo, su cultura. Y todo está bien dentro de esta cultura. Al contrario, dicen del marido: ¡un líder fuerte!”.

Sin derecho a la indecisión

En la gestión operativa se necesita una persona que tome decisiones inequívocas: sí o no. Y para que estas decisiones se lleven a cabo es necesario que quien las tomó tenga poder. Incluso las palabras muy correctas, que no están dotadas de poder, tienen sólo un estatus "consultivo". Permítanme recordarles que en la definición de Dahl, que cité, la palabra "gestión" está presente. Porque tan pronto como una persona en el poder empieza a decir: “No sé qué decir. ¿Qué opinas, qué debo hacer? ¿Qué hacer?" - todo está perdido. Si quien está en el poder no toma decisiones, aparece un líder carismático que toma el poder en sus propias manos. Empiezan a escucharlo, a pesar de que no está dotado de ninguna autoridad. Cuando una persona tiene poder, ¡no tiene derecho a frenar! Pero esta necesidad de tomar decisiones también supone una carga muy grande. A veces insoportable. Uno de mis conocidos fue propietario de un negocio durante mucho tiempo y luego se fue como alto directivo “mercenario” de la empresa. Yo pregunto: “¿Por qué? ¿Como pudiste?" "Sabes, hay menos responsabilidad", explicó. – Administro el dinero ajeno con total tranquilidad, porque entiendo que si lo administro mal me despedirán, ¡y listo! Por eso no tengo miedo de tomar decisiones estratégicas. Y cuando era propietario, tenía miedo de esto”.

Por supuesto, existe una categoría de “altos directivos” que están felices de hundir la empresa en nombre de sus objetivos, pero incluso ellos a veces lo máximo que obtienen es un historial negativo.

El poder es muy perjudicial para la salud. La persona se pone nerviosa y duerme mal. Se pone histérico por razones insignificantes y extrañas, se enoja por tonterías en un abrir y cerrar de ojos y, por lo tanto, parece completamente inadecuado a los demás. Como resultado, sus seres queridos se alejan de él, sus amigos lo abandonan y son reemplazados por aduladores. Siempre está esperando un truco, atento a aquellos a su alrededor que quieran engañarlo. Es muy difícil estar en el poder y permanecer en las sombras, por lo que una persona se convierte en víctima de la publicidad forzada y de una mayor atención por parte de los malvados: lo que se le perdona a Petrovich, no se le

perdona a Ivan Petrovich.

Deja de confiar en la gente. O, por el contrario, confía demasiado. Existe un ejercicio muy conocido de formación de equipos: una persona se para en una silla y debe caer hacia atrás, y sus compañeros deben agarrarlo en sus brazos. Un día, Sergei, un alto directivo, acusó a los miembros de su equipo de no haberlo atrapado y cayó al suelo, golpeándose dolorosamente. De hecho, ni siquiera se molestó en darse la vuelta y ver si había alguien allí detrás. No vio que todos en ese momento, cuando decidió que era hora de caer, estaban ocupados en otra cosa, distraídos. Es decir, perdió el contacto humano: dio por sentado que todos deberían estar siempre dispuestos a recogerlo.

¿Qué se puede hacer para reducir la presión del poder sobre el individuo? No puedes evitar despedir a un subordinado negligente, pero ¿esta o aquella decisión siempre se toma en interés del negocio? ¿No te movía en ese momento la antipatía, la ambición y el resentimiento?

¿Estás preparado para ser el “jefe de los lavabos y el jefe de las bayetas” y volverte indiferente a lo que te rodea y a lo que dicen de ti? ¿Te gusta tener un cartel en tu puerta que diga "El jefe de fulano de tal"? ¿Necesitas ser el mejor de lo peor o el peor de lo mejor? Cuando te equivocas, ¿estás dispuesto a admitirlo? Si comprende que uno de sus subordinados le dio una buena idea, ¿encontrará muchos errores en ella, la criticará en pedazos y luego ofrecerá una similar? Si eres honesto contigo mismo, todos estos son signos de amor por el poder.

...A Nikolai le encantaba fingir ser una persona muy importante y perseguía símbolos de estatus. En particular, consiguió una tarjeta genial que le permitía conducir a lugares donde la gente sólo podía entrar con un pase, y romper las reglas en pequeños detalles: saltarse un semáforo en rojo, estacionarse en el lugar equivocado. Algo así como un asistente voluntario de la policía de tránsito o un empleado autónomo honorario del servicio de rescate. Por cierto, nadie leyó nunca su periódico: bastaba con una letra oscura y una ancha franja roja en diagonal a lo largo del periódico. Siempre funcionó. Pero un día, cuando iba a pescar a la reserva, el guardia no le dejó entrar. El guardia fue el único que leyó el periódico. “¿Dónde dice que puedes

usarlo para ingresar a la reserva?" – le preguntó a mi amigo con severidad. Y él mismo no sabía que su artículo no se aplicaba a las reservas naturales; él mismo no lo leyó.

¿Necesita energía para hacer negocios o para entrar en reservas naturales?
¡Te salvaré!
El poder, como una prueba de fuego, revela un determinado estado de personalidad. Una persona busca el reconocimiento mediante la gratitud, otra mediante el miedo. La primera forma es cuando yo estoy bien, pero tú no estás bien, así que te salvaré. La segunda forma: tú estás bien, pero yo no, ahora te dejaré en el suelo. La tercera forma, cuando todo está bien, entonces una persona realmente puede ayudar a alguien, crear algo. Es decir, el poder es una herramienta. Y rara vez sucede cuando este instrumento se conserva en su forma pura. La energía, o, en otras palabras, esos mismos "tubos de cobre" es uno de los puntos de inflexión. La historia conoce muchos ejemplos en los que una persona se convierte en rey (director general, jefe de departamento, líder de clase, consejero) y cambia más allá del reconocimiento.
En un restaurante, un camarero reprendió a un hombre que se comportaba violentamente y molestaba a los demás. A lo que él dijo: "¿No me reconoces o qué? ¿No ves que soy un cantante famoso? El camarero inteligente respondió a esto: "Ya veo. ¿Debería pedirte que cantes? Una persona que empieza a mostrar su poder a diestro y siniestro es precisamente ese caso de desequilibrio.

También existen peligros del poder: una persona pierde su "yo", el traje (cargo, intereses políticos) comienza a tomar decisiones por él; la historia de Poncio Pilato es el ejemplo más trágico de esto. El poder siempre debe conservarse. Y, finalmente, uno de los peligros más importantes: es muy difícil renunciar al poder, a pesar de que una persona que ha comido y comido en el poder ya tiene una actitud completamente diferente hacia él. Pocas personas superan por sí solas la "tentación del poder".

Entonces, ¿qué deberíamos hacer usted y yo, residentes de un vasto mundo lleno de globalización, negocios y competencia? Recuerda que el poder es sólo una parte y una etapa intermedia para lograr algo mayor.

...Una vez un campesino salvó a un taoísta cuando se estaba ahogando. El taoísta decidió agradecer al campesino su buena acción y lo llevó a su cueva. Allí sacó una calabaza enorme de su escondite y sacó de ella tres cosas mágicas: una aguja, un mazo y una varita. El taoísta los puso a los pies del campesino y dijo:

"Aunque estas cosas tienen una apariencia desagradable, contienen poder mágico: la aguja da vida y cura todas las enfermedades, el mazo, cuando se golpea, talla monedas de oro y plata, y la vara da el poder de derrotar a cualquier ejército y destruir enemigos. Me salvaste la vida y como recompensa puedes elegir uno de ellos.

El campesino, sin dudarlo, tomó la aguja y la escondió en su cinturón.

"Tomaste tu decisión demasiado rápido", se sorprendió el taoísta. – ¿No te atrae la riqueza o el poder?
"*Elegí la vida*", *respondió el sabio campesino,* "*ya que sin ella ni el poder ni la riqueza tienen valor, y salvando la vida de otros, yo, si lo deseo, tendré tanto poder como riqueza*". *Por eso prefiero la aguja, y en cuanto a la varilla y el mazo, no tendrás ningún problema con ellos.*
Mostrar en papel
Tatiana Muzhitskaya,
Formador del grupo consultor "*SET*"
Digamos, querido lector, que ahora te dicen que tienes una charla en público en 10 minutos. Además, el tema le resulta muy familiar, por ejemplo, tendrá que hablar en una conferencia dedicada al bloqueo habitual de su coche en el aparcamiento por parte de vecinos irresponsables (aunque podría ser un informe anual o un informe, una presentación de nuevas equipo, o una conferencia sobre los peligros de los discursos aburridos - es importante que realmente entiendas el tema, tienes algo que decir). ¿Cuáles serán tus acciones?
Creo que casi todo el mundo dirá: escribiré un resumen de lo que voy a hablar. De hecho, la mayoría de la gente está acostumbrada a pensar que hablar en público es transmitir información. Por lo tanto, al escribir una hoja de trucos y elaborar rápidamente una presentación, se ocupará en primer lugar del componente de contenido. Y es correcto.

Después de todo, lo principal en un discurso es la información. ¿En qué más estás pensando? Quizás estés preocupado. Pero luego basta con fumar un cigarrillo, beber una copa de coñac, hablar con una buena persona y calmarse. No estaría de más mirar por detrás de la cortina y recorrer el pasillo. ¿Habrá un par de docenas de jubilados atentos y asiduos a los debates públicos? ¿O el inventario de la oficina de vivienda, que se encarga del aparcamiento? ¿O los habitantes de tu casa, que están tan ocupados como tú y, por eso, miran en secreto sus relojes? Es cierto que el interés del público ya es una acrobacia aérea. En el 70% de los casos, la preparación de un discurso se reduce a escribir notas. Además, escrito en base a lo que a usted mismo le interesa sobre este tema.
Mientras tanto, hablar en público no es hablarle a una pared. E incluso aquellas transmisiones que se graban en un estudio frente a una cámara o un micrófono, puedo decir desde mi amplia experiencia, sólo tienen éxito cuando realmente imaginas a la audiencia con la que quieres hablar. Entonces la pregunta ya no es qué quiero decir, sino qué quiero que escuchen y aprendan. “¡Ve al jardín! – ¿Cantarás allí? “¡No, escucharás allí!” Y esto cambiará radicalmente tanto el método de preparación para la actuación como su curso en sí. Porque el próximo objetivo del orador es interesar a la audiencia. Esto significa que trabajar con el público es un espectáculo y una interacción interactiva.
Y todos los demás principios del trabajo con la audiencia se basarán en nuestros principales objetivos: transmitir información, es decir, hacer que la audiencia la perciba, y mantener el estado de interés de la audiencia, que es muy fácil de perder.

Probablemente cada uno de nosotros se ha topado con conferenciantes fracasados que dijeron "¡Hola!" - y... lo último que nos despertó fue “¡Todo lo mejor, hasta la próxima!” Esto no significa que estuviéramos dormidos. Es sólo que nuestra atención podría haber estado en cualquier lugar en ese momento. Repitamos este experimento. ¿Qué harás para que tu audiencia no recuerde nada de lo que dices, para que no reaccionen ante ti en absoluto, para que no se formen ninguna opinión sobre ti? ¿Qué vas a hacer? ¿Algunas ideas?
Probablemente necesites acurrucarte en algún rincón del escenario, bloquearte detrás de un atril, hablar en voz baja,

monótona, mirando una hoja de papel, sin reaccionar a ningún movimiento del público, ignorando las preguntas, mirando el reloj y pensando en usted mismo: “Señor, ¿cuándo terminará esta pesadilla?” Puede agregar aquí el apagado periódico de los micrófonos y las interferencias en los parlantes. Una ausencia total de ejemplos, imágenes e imágenes es adecuada: como dijo Alice: "Un libro sin imágenes es un libro poco interesante". Aún más términos. Bueno, para aplastar por completo a la audiencia, puedes decir algunas cosas que nadie entiende en absoluto. Sin expresiones faciales ni gestos. Entonación mínima. Lo mejor es hablar con voz de máquina mecánica. Entonces podrás estar seguro de que si alguien llega hasta el final, será sólo el que esté profundamente dormido en ese momento. Para completar el cuadro, agregue la congestión en la habitación, la mala acústica y la presencia de olores desagradables. ¿Probablemente lo suficiente como para que no quieras escuchar a un orador así ni siquiera por un minuto?

A menos que entendamos lo terrible que esto puede ser, nunca admitiremos que periódicamente jugamos al juego de "hagamos que la audiencia se disguste". Pero si sabemos hacer algo desagradable, entenderemos cómo hacerlo bien. Porque cuando nos fijamos como objetivo hablar en público, siempre será la paridad de “lo que quiero y lo que quiere el público”. Esto significa que siempre hay un minimarketing, es decir, tendremos en cuenta quién es nuestra audiencia. Si queremos decir algo “en general”, entonces es más fácil escribir un artículo. Una vez que estamos tratando con una audiencia específica, la primera pregunta es: ¿a quién le estoy contando esto?

Existe tal broma. En la época soviética, un trabajador del comité de distrito vino a dar una conferencia a una granja colectiva en plena temporada de cosecha. Llegué al club y vi que solo había una persona sentada. Entonces el trabajador del comité de distrito dice: "Bueno, como no hay nadie, la conferencia no se llevará a cabo". “¿Cómo no es así? – el recién llegado estaba indignado. - Yo vine. Soy pastor. Y si me traen solo una vaca de todo el rebaño, honestamente la pastoreo y la alimento”. Entonces el conferenciante se inspiró y dio una conferencia preparada durante tres horas enteras. Cuando, tres horas más tarde, volvió a ver a su único oyente, preguntó: "Bueno, ¿cómo?". “Por supuesto, cuando me traen una vaca, la pasto y la alimento”, respondió, “pero no trato de darle toda la

comida que he preparado para todo el rebaño". Dependiendo de qué tipo de audiencia tengamos, elegiremos el volumen, la calidad del material y, quizás, tendremos en cuenta el nivel de la audiencia. Como ejemplo, pasemos a algo que todo el mundo entiende: la política. Intervienen dos oradores: Yegor Gaidar y Vladimir Zhirinovsky. No estamos hablando de quién es más inteligente, de quién es más políticamente correcto, sino de quién tiene más éxito como orador. Gaidar, quien en una reunión en alguna empresa, cuando le preguntaron: "Por favor, dígame, Yegor Timurovich, ¿es usted creyente?", respondió con la frase: "Soy agnóstico". O Zhirinovsky, que promete "a cada mujer un hombre, a cada hombre una botella de vodka". ¿Cuál de ellos crees que es mejor comprendido por el público general?
Habiendo entendido quién es nuestra audiencia, podemos elegir el idioma en el que hablaremos con estas personas y los ejemplos que daremos. Durante un discurso público, se aplica el principio psicológico de adaptación y liderazgo: el público ya viene con el deseo de escuchar algo. Y hasta que escuche esto, no nos seguirá. A veces, para adaptarse, basta con decir: "Hola, ¿te interesa lo que pasará ahora, conoces el tema?" Aunque sólo sea para que el público asienta cuando escuche una palabra familiar, para que llamemos su atención y entienda que está aquí por una razón. El público, al igual que las mujeres, quiere atención.
Y ya al escribir nuestro plan, tendremos que entender qué deben escuchar y con qué deben irse. Aquí estoy hablando en la junta directiva. ¿Quiero que mis oyentes se vayan sabiendo que soy un gran especialista? Entonces debo enfatizar de todas las formas posibles que nadie antes que nosotros pudo resolver este problema, que solo nuestro equipo pudo asumir este proyecto. ¿Quiero dinero invertido en mi proyecto? Luego hablaré de algo completamente diferente: que este proyecto traerá fama y ganancias a la empresa en tal o cual cantidad. Estas son dos tareas completamente diferentes. Por lo tanto, trabajar con cualquier audiencia debe comenzar por definir el objetivo. Nos hacemos la pregunta: "¿Qué quiero que la audiencia entienda?" Tan pronto como me haga esta pregunta, mi entrevista con Channel One, TNT y, digamos, Rambler TV será completamente diferente. Para las revistas "Egoist", "My Family" y "Profile", tres artículos sobre el mismo tema resultarán completamente diferentes. Porque un buen

orador determina el público objetivo y uno desagradable siempre se dice lo mismo.
Sin embargo, a él mismo le resulta aburrido. Para que sea interesante para nosotros, tiene que ser diferente cada vez. ¿Qué pasa si nos vemos obligados a hablar sobre el mismo tema todos los días durante cuatro meses? Por supuesto, hay personas que están dispuestas a memorizar esto y recitarlo como si fuera poesía, pero aun así el interés puede desaparecer. Según el sistema de Stanislavsky, un buen artista nunca se aburre, porque no desempeña su papel, sino que lo vive. Un orador puede hacer lo mismo. Después de todo, el público es diferente cada vez. Si simplemente observamos su reacción y agregamos un poco de sal y pimienta donde le gusta al público, y prestamos atención a su reacción, es decir, no nos dirigimos a la pared o a la diapositiva que mostramos, sino a la gente, tendremos perfectas diferentes actuaciones.
Actuación
Entonces, el primer principio: no nos hablamos a nosotros mismos, sino a la audiencia. El segundo principio: nos esforzamos por hacerlo interesante para nosotros mismos.
Tercer principio: durante todo el discurso intentamos mantener la atención del público de forma puramente psicológica. Después de todo, la atención se basa en ciertas leyes. En el cine americano se considera un defecto un plano que dura más de 30 segundos. Se cree que una persona no puede mantener la atención en un objeto durante tanto tiempo. Por eso, dicho sea de paso, Andrei Tarkovsky es considerado un director brillante en todo el mundo: podía mantener un fotograma en una sola toma durante hasta tres minutos.
Disponemos de tres canales principales de percepción: visual, auditivo y sensorial. Los oradores piensan periódicamente en el canal visual, por ejemplo preparando diapositivas. También recuerdan que escuchan cuando les importa para poder ser escuchados. Pero también existe un canal sensorial que pocos hablantes utilizan conscientemente. Mientras tanto, existe una regla mnemotécnica bien conocida: una persona recuerda el 10% de lo que oye, el 30% de lo que ve y el 70% de lo que hace.
Podemos contar muchas cosas maravillosas, pero deben tocar los sentimientos del público; una persona debe crear imágenes internas para sí misma, una especie de cine interno.

¿Cómo podemos diversificar el plan visual? Una figura estática es aburrida. Una persona que camina por el escenario, agitando los brazos, haciendo muecas, sonriendo, ya llama mucho más la atención. Al menos es interesante de ver. Si hay algunas diapositivas, una caricatura, algún tipo de imagen en movimiento, es aún mejor. En cuanto al canal auditivo, la entonación, el volumen, la pausa (¿recuerda, “el dueño de la pausa es el dueño de la conversación”?), todo esto ayudará a que la audiencia se concentre en usted.
Pero incluso si no es posible preparar y mostrar imágenes (digamos que tienes una transmisión de radio), las imágenes de “cine interno” son una forma muy poderosa de controlar la atención de la audiencia. Existe tal broma. Dos estudiantes ingresaron a la escuela de posgrado de la Facultad de Filosofía. El profesor se acerca a uno de ellos y le pregunta: “Bueno, ¿ya elegiste el tema?” "Lo recogí", responde, "pero no sé si encajará o no". "¿Qué es el topico?" - “Cuanto más se adentra en el bosque, más leña”. El profesor dice: “Bueno, jovencito, no puedes hacer eso, después de todo eres un futuro candidato a la ciencia. Reformulemos el tema para que tenga más peso, por ejemplo, "Sobre el aumento de los recursos de combustible a medida que nos adentramos en el bosque". Él, feliz, corre hacia su amigo. "¿Has elegido un tema?" - "¡Sí! "Sobre el papel de los instrumentos musicales en la vida del clero". - "¡Guau! ¿Eres tan inteligente o te ayudó el profesor? - “¡Por supuesto, profesor! Antes era “Que le jodan el culo a un acordeón”.
Lamentablemente, hablamos de muchas cosas a nivel de “aumento de recursos de combustible”. Se necesita esfuerzo para seguir tales actuaciones. Por ejemplo, es fácil imaginar una “canasta de consumo”, una cesta que a veces se llena y otras se encoge. Pero si añadimos un par de términos más, la atención empezará a divagar. Cuanto más fácil le resulte al público comprender las palabras, asociarlas con imágenes, más fácil le resultará hacer una “película interna” con ellas, mayores serán las posibilidades de que el público se quede con nosotros. Si tiene que contratar a un traductor adicional, significa que esto requerirá su tiempo, esfuerzo y atención.
Ahora diré: “Cuando trabajamos con una audiencia, es importante tener en cuenta el sistema representativo en el que queremos transmitir la información necesaria. Porque los sistemas visual, auditivo y cinestésico están

estructurados de manera completamente diferente". Esta frase es suficiente para perder parte de la audiencia para siempre. Aunque dije en otras palabras una frase simple: "¡Solo recuerda lo que el público quiere ver, oír y sentir!"

Técnicas

¿Recuerdas cuando asististe a conferencias de profesores interesantes o escuchaste a líderes apasionados y con carisma, qué te hizo seguir cada palabra de esta persona? (Por cierto, esto ahora era una técnica para apelar a tus propios sentimientos). Si podemos hacer preguntas a la audiencia y pedirles que recuerden algo, se convertirán en participantes activos de nuestra acción. Podemos pedirle que compare. Por cierto, en realidad, comparemos dos formas: cuando hablas de ello secamente y en términos, y cuando intentas dar ejemplos, metáforas y anécdotas específicas. ¿Cuál le gusta más a tu audiencia? Si le haces esa pregunta a la audiencia, la vuelves cómplice. Ella está interesada. Recuerde, el 70% de lo que una persona hace por sí misma, lo recordará. Puede que no recuerde cómo lo llamaste, pero recuerda qué descubrimiento hizo él mismo. Por eso son famosos los grandes abogados: no hablan tanto, sino que guían al juez y al jurado hacia una determinada idea.

Recuerde que la alternativa es inestable y frágil: un momento de monotonía, y la gente ya se ha metido en pensamientos de donde será mucho más difícil regresar. Nuestra tarea es asegurarnos de que permanezcan con nosotros todo el tiempo. Es cierto que existen métodos extremos para devolver a la audiencia, por ejemplo, la técnica del "masaje de puntos dolorosos (o zonas erógenas, como prefieras)" a la audiencia: consiste en que hay temas a los que la gente siempre responde. . Esto es sexo, conflicto, alcohol y lo que es relevante para esta audiencia (aunque para ello es necesario conocerlo bien). Expliquemos esta técnica con una anécdota: no hay profesor de geografía en la escuela y enviaron a un becario para reemplazarlo. Debe dar una lección en sexto grado. El director lo mira con horror y sugiere que los niños bandidos simplemente se lo comerán. Un estudiante ingresa al salón de clases, efectivamente se escuchan ruidos, alboroto y gritos, pero de repente estos desaparecen. El director mira dentro del aula y ve que el profesor imparte la lección tranquilamente y muestra un mapa de los hemisferios. Después de la lección, el director sorprendido pregunta: "¿Qué, qué les hiciste? ¿Cómo lo

hiciste? “Caminé entre las filas”, dice el estudiante, “miré lo que estaba dibujado en los pupitres, luego me acerqué a la pizarra y dije: niños, ¿quién puede poner un condón en el globo terráqueo? “¿Qué es un globo terráqueo?” - preguntaron los niños. Esto es lo que les expliqué el resto del tiempo”. Fue un masaje de varias zonas del público a la vez. Por un lado, el sexo, por otro, miraba lo que los niños dibujaban en sus pupitres.
Cuando el público está contigo, es fácil de ver. Las personas intuitivamente se inclinan hacia adelante, sus rostros se sonrojan, te miran, asienten, sonríen, es decir, reaccionan de alguna manera. Si la gente se recuesta, se encierra en sí misma, mira al vacío, no responde a lo que dices, entonces los estás perdiendo. Y por lo tanto, el hablante debe tener varias de estas técnicas "bajo la manga". Es cierto que no se debe abusar de ellos.
Mucha gente teme que los oyentes empiecen a hacer preguntas desagradables o provocativas. Pero recuerda: el orador más poderoso es el que sabe y anticipa quién tiene qué decir. Ejemplo histórico (¿o anécdota?): un día Lenin sale en un vehículo blindado y de repente comienza a decir: “Los bolcheviques son un mal mundial, todo aquel que está a favor de la idea del bolchevismo está sujeto a un aislamiento inmediato”. El público se adormece. Después de esto, Lenin pasa al otro lado de la plataforma y continúa: “Eso es lo que dicen nuestros enemigos. ¡Y pondremos todas nuestras fuerzas en la victoria del bolchevismo!” Se recurre a esta técnica de pseudodiálogo con el público cuando se quiere privar a los oponentes de argumentos y al público de dudas. Porque cualquiera que me repita estos argumentos más tarde estará en una posición perdedora. Pero sucede que el público es amigable, pero el orador teme parecer incompetente. Él lucha contra esto de todas las formas posibles, pero, por supuesto, su propio comportamiento le da motivos para reprocharle esto. Es mucho más fácil decir inmediatamente: “Sí, probablemente habrá personas en la audiencia que pensarán que mi presentación no es lo suficientemente competente. A esto responderé: no estamos hablando de mi competencia, sino de mi puesto”. Eso es todo, no tengo nada de qué culparme. Es cierto que aquí también es importante no ir demasiado lejos si el público es inicialmente amigable. De lo contrario, obtendrás una situación como una broma en la que Winnie the Pooh y Piglet están caminando, y de repente Winnie the Pooh se da vuelta y abofetea a Piglet: "¡Probablemente

estás pensando todo tipo de cosas desagradables sobre mí!" Si la audiencia no tuvo esos pensamientos, entonces, después de comenzar a poner excusas, es posible que aparezcan. Recuerda la magia de la partícula “no” y que todo lo que digas se convierta en motivo de una película interna. Y si subes al podio y dices: “Por supuesto, ¿crees que me dieron un soborno porque hago campaña con tanta insistencia para la construcción de un complejo de garajes en tu vecindario? No, no me dieron ningún soborno, ¡estoy promoviendo este proyecto porque los vecinos lo necesitan!” ¿Qué se representa en el cine interno? Una persona que acepta sobornos, y de alguna manera esta misma partícula "no" se agrega imperceptiblemente allí. Siempre creamos algunas imágenes en la audiencia. Por lo tanto, es mejor hablar de falta de competencia que de completa idiotez, de lo que hiciste más que de lo que no hiciste. Estas son imágenes completamente diferentes. Allí hay una foto de una persona competente, pero no mucha. O alguien que hizo al menos algo.

Todos los ejemplos que damos, historias, anécdotas, todo esto se recuerda. Si cuentas un chiste que es relevante, la gente estará feliz de contárselo a los demás. Así, volviendo a su discurso una y otra vez, porque lo hicieron ellos mismos, lo recordaron.

Una mirada a ti mismo

Puedes objetarme (por cierto, ¡esta es la misma técnica!): “Bueno, todo esto está bien, pero si estoy nervioso frente al público, ¿en qué tipo de “cine interno” debería pensar? ¡Pienso para que no me tiemble la voz y no me tiemblen las rodillas! Entonces, te responderé a esto (nota nuevamente: fue la misma técnica, no me preguntaste nada, solo ahora me estoy comunicando contigo como audiencia): lo curioso es que esta es exactamente una. de las formas de distraerse de este estado. ¿Cuándo nos preocupamos? Cuando hemos escrito un texto y no tenemos nada en qué centrarnos, no tenemos un guión y no sabemos qué hacer en cada minuto, es decir, hay total libertad y mucho tiempo para alterarnos, cuando, por el contrario, necesitamos ponernos en pie. Si, al menos al principio, cambio el foco de atención del “adentro” al exterior y no me miro a mí mismo, sino al público, entonces puedo notar muchas cosas interesantes allí. Por ejemplo, muy a menudo me encuentro en la sala con la persona a quien el profesor le cuenta todo, todo, todo, incluso empiezo a sentirme responsable, no puedo distraerme, porque él me mira todo el tiempo y se

dirige a mí. Es posible que te hayas sentido en este rol al menos una vez en tu vida. Y este papel es muy simple. El conferenciante mira al público e intuitivamente busca apoyo. Es decir, la persona que lo mira asiente y sonríe con aprobación. Si miramos el papel o hacia un lado, nunca encontraremos a esas personas. Y en este momento el subconsciente también arrojará la imagen más repugnante: caras que no necesitan nada. Entonces, si miramos al público real, inicialmente encontraremos allí personas de buen carácter. Siempre están entre el público. Si no tenemos la oportunidad de ver a esas personas (los focos, por ejemplo, cegan), podemos seguir el consejo del brillante Ron Hoffa, quien escribió el libro "Te veo desnudo" sobre hablar en público. Describió su técnica: Me imagino que todos están sentados allí desnudos o inicialmente avergonzados, por lo que es un placer para mí actuar frente a ellos como la única persona vestida.

Otra forma de ayudarnos a ponernos en orden es monitorear constantemente la retroalimentación, es decir, hacer preguntas a la audiencia. Y cuando estemos ocupados con esto, no tenemos tiempo para distraernos con el temblor de las rodillas, inmediatamente volveremos a nuestras condiciones normales de trabajo.

Y por supuesto, tendremos nuestras propias condiciones para cada público. Hablar delante de escolares o delante de una junta directiva son dos cosas distintas. Si estoy muy preocupado por el destino de mi proyecto, entonces es completamente normal decir: “Estoy muy preocupado porque me importa el destino de este proyecto. Y te pido que me ayudes con esto." Es decir, no salí a imponerme a costa del público, pero propongo ser socios. Y, curiosamente, el jurado más duro y la junta directiva más seria pueden apreciarlo. Porque muestra tu posición abierta, tu coraje, porque para ser honesto, “¡estoy preocupado!” - Este es un paso mucho más audaz y profesional desde el punto de vista del trabajo con el público que intentar en vano ocultar esta emoción. Una vez vi cómo un hombre tenía un resumen aprobado por sus superiores, y lo arrugó en sus manos por la emoción, y luego lo rompió nerviosamente, y delante de los mismos superiores. Él ni siquiera se dio cuenta, pero con su gesto negó por completo todo lo que estaba hablando.

Hay un área más a la que vale la pena prestar atención. Para hacer esto, debes filmarte (frente a un espejo, por cierto, este efecto no funciona). Es cierto que es común que

las mujeres actúen y luego vean la grabación y digan: “¡Dios, cómo he engordado! ¡Qué maquillaje tan terrible tengo! Aunque nadie se dio cuenta de esto. Debemos prestar atención a 1) cuál era nuestro objetivo y 2) en relación con este objetivo: qué funcionó realmente bien y qué nos gustaría cambiar y agregar la próxima vez. No "lo que resultó malo, fallido, terrible", sino "lo que hay que mejorar y mejorar". Luego hacemos de la cámara de vídeo un buen entrenador, que nos permite crecer como ponentes y conferencistas. Y la próxima vez podremos intentar corregir los errores y nuevamente no tendremos tiempo de preocuparnos. Porque cada minuto sé lo que tengo que seguir.

La cámara te ayudará a evitar incidentes bastante habituales. Si tenemos carteles o diapositivas, es importante que con nuestro comportamiento no tachemos su contenido. Por ejemplo, en una conferencia, una mujer muy seria habló con un fondo de diapositivas. Llevaba un hermoso traje ajustado, su maravillosa figura estaba dibujada en medio de los diagramas y las letras azules lucían hermosas en su rostro. Y cuando casi se sentó en la creciente curva de ganancias, el público simplemente se rió.

Además, debemos vigilar cómo agitamos los brazos. La gesticulación es buena, pero es aún mejor cuando está organizada. A la izquierda señalamos lo que fue, a la derecha señalamos lo que será. ¿Recuerdas que en la película "The Matrix" en el futuro ya no hay monitores y la gente presiona botones y muestra una imagen directamente en el espacio? Imagina que frente a ti hay un panel de control y un Windows grande, y pones todo en carpetas: esto está aquí (señala hacia la derecha), esto está aquí (señala hacia abajo a la izquierda). Y divides la información en positiva y negativa, importante para los negocios e importante para la vida. Después de eso, todo lo que tienes que hacer es hacer un movimiento en la dirección correcta y todos entenderán de qué estás hablando. Aunque los incidentes son muy divertidos. Un agente inmobiliario estaba haciendo una presentación y tenía un cartel maravilloso con un modelo de una casa colgado en la parte trasera izquierda. En algún momento empezó a responder preguntas, se dejó llevar y dijo tajantemente: "¡Esto es una completa tontería!". Y mecánicamente agitó su mano en la dirección donde colgaba su cartel. Para él estas eran cosas sin relación

alguna, pero para el público la imagen completa, toda la escena era un todo único. Para el público, las palabras “totalmente absurdo” se aplicaban claramente al maravilloso proyecto que acababa de elogiar. Una cámara de video también le ayudará a prestar atención a esas cosas. Porque cada persona tiene su propio “cubo de basura” en el espacio, donde tiramos información negativa. Intenta contar frente a una cámara de vídeo qué tiene de bueno el coche que te gusta y qué tiene de malo el que no te gusta. Y vea dónde, de forma puramente intuitiva, “tirará” lo negativo. Recuerda que este lugar nunca debe usarse para colocar ningún material importante y mucho menos hacer que personas significativas para la audiencia terminen en esta área.

Y, finalmente, para sentirnos lo más seguros posible en la sala, simplemente podemos crearnos una especie de talismán, un "ancla" que nos sostendrá en el mejor y óptimo estado para nuestro desempeño. Cuando hayamos tenido al menos el más mínimo buen desempeño, podremos “recopilar” estas asociaciones para algún objeto, imagen. Conozco personas que, cuando hablan frente a una audiencia, se imaginan que están bajo el haz de luz de un foco amarillo brillante que los acompaña. Cualquier juego con lo que sucede produce resultados porque tomamos el control del volante en lugar de mirar pasivamente mientras el miedo nos consume. ¿Recuerdas a nuestro desagradable conferenciante? Es repugnante porque no necesita a nadie. Al contrario, nos emociona el proceso de actuación.

El público, como en un cuento de hadas, devolverá bondad por bondad. Ella responde instantáneamente a cualquier manifestación de atención hacia ella. ¿No es?

Capítulo 8. A petición propia... el manipulador.

No podemos ser utilizados a ciegas. ¡Necesitas negociar con nosotros!

Nos encontramos con esto todo el tiempo en la vida cotidiana. Hacemos algo por un amigo, familiar o jefe, aunque parece que directamente no nos pidió nada. Aceptamos condiciones no muy favorables sin siquiera entender cómo sucedió esto. Vamos a donde no pretendíamos y cumplimos con las responsabilidades de otras personas. Y parece incluso por voluntad propia. ¿Pero de dónde viene este regusto desagradable?

El autor de un libro sobre manipulación, Evgeniy Dotsenko, define este concepto de la siguiente manera: “una influencia psicológica destinada a inducir implícitamente a otro a realizar acciones determinadas por el manipulador”. Esta palabra proviene de la palabra latina manus - "mano", y el verbo inglés manipular significa "controlar con las manos", hacer algo. Por ejemplo, un brazo artificial de la ISS en el espacio se llama manipulador.

La imagen de una mano artificial nos ayudará a la hora de trasladar esta palabra a las relaciones. Esto significa precisamente: tomar a una persona por el cogote y, contra su voluntad, arrastrarla a otro lugar. Se necesita una mano robótica cuando alguien quiere obligar a una persona a hacer algo sin que se dé cuenta. Cuando sus decisiones, sus acciones no son su elección consciente, sino el fruto de movimientos especialmente construidos, frases especialmente seleccionadas.

Algunos ahora dirán: vaya, qué asco, esto no lo usamos nosotros mismos, pero siempre somos sinceros y abiertos y nadie nos manipula. Sin embargo, como dice el chiste, sólo porque creas que estás paranoico no significa que nadie te esté acosando. Averigüemos cómo sucede esto. Además, no estamos hablando de supermanipuladores profesionales que han recibido una formación especial y que participan en negociaciones en las que hay mucho en juego. Y no se trata de lavado de cerebro a nivel político global. Y no de esos estafadores que venden cosas innecesarias a los transeúntes o extorsionan, como los gitanos.

Hablaremos de manipulaciones en la vida cotidiana, en casa y en el trabajo. Existe un enfoque de “ganar-ganar”, relaciones abiertas, cuando las partes normalmente discuten sus intereses, quién quiere qué y están de acuerdo. Quizás lleguen a un acuerdo, quizás encuentren una solución. Y hay sistemas cerrados en los que ninguna de las partes conoce los intereses de la otra. Todos se mueven a ciegas y se dividen en oficiales de inteligencia y oficiales de contrainteligencia. Y hay sistemas en los que una persona declara sus intereses y la segunda no. Y esas relaciones suelen ser manipuladoras. ¿Lo que quiero decir? Ejemplo clásico. "Estimados subordinados", dice el gerente, "¡por favor, hagan que este informe sea de alta calidad!" Hecho. "¡Gravemente!" - dice, y lo envía a rehacer, sin

especificar qué es exactamente lo que hay que rehacer. “Oh”, se asustan los subordinados, “debimos haber cometido un error en alguna parte. ¡Revisemos todo nuevamente! Doblemente verificado. Aprobado. “¡Mal otra vez! - dice el jefe. “¡Y si no lo haces bien la próxima vez, habrá sanciones!”

Los subordinados, ya al borde de la histeria, corren por los departamentos vecinos hasta que los veteranos les explican que en realidad necesitan acercarse al jefe, mirarlo a los ojos con alma y decirle: “¡Vasily Petrovich! Eres un líder tan sabio, míralo con tus ojos experimentados, apúntame con el dedo a mí, el tonto, donde cometí un error”. Es decir, mostrarle respeto, tomar una posición "inferior", fingir ser pequeño. ¿Quién es culpable? Ambas partes tienen la culpa. Uno manipula las emociones y no da información, el segundo no intenta "abrir" la situación. Nunca se les ocurre preguntar: ¿qué debemos hacer? Danos los criterios.

La manipulación es siempre un juego de responsabilidad, siempre se trata de determinar quién es responsable de determinadas decisiones. Por ejemplo, soy responsable de hacer esta pregunta, responde, de dar los criterios, y si los dio, ya no podrá decir que están equivocados. Esta ya es su responsabilidad. El objetivo del manipulador es utilizar una “mano mecánica” mágica para quitarse la responsabilidad de sí mismo y traspasársela... ¡a usted! (preferiblemente en silencio mientras aún duerme).

Quizás en estos ejemplos concretos te reconozcas a ti mismo, a tus amigos, a tus padres, a tus hijos, a tus jefes. Pero no escribimos ahora para que los expongas con ira, porque esto también será manipulación, un intento de desviarte la responsabilidad. Es muy fácil señalar con el dedo y gritar, como Winnie the Pooh: "¡Todo es porque las puertas de alguien son demasiado estrechas!" Después de todo, siempre puedes recuperar tu acusación: “¡Todo es porque alguien come demasiado!” Si queremos salir del sistema manipulador, entonces el primer paso es asumir la responsabilidad de nuestras decisiones, emociones y acciones. Nuestra tarea es comprender cómo funciona la comunicación manipulativa y darnos la oportunidad de responsabilizarnos de la parte que se relaciona directamente con nosotros. Y luego, en primer lugar, evite

cualquier manipulación si es posible y, en segundo lugar, no se deje engañar por ellas. Y vivieron felices por siempre. ¡Nadie me entiende!
Entonces, el primer tipo de manipulación: ir allí, no sé dónde, traer eso, no sé qué. Ya hemos empezado a hablar de él. ¿Adivinar? - ¡No lo adiviné! - ¿Adivinar? - ¡No lo adiviné! Hay muchas opciones. Empezando por los familiares. "Querida, dame un buen regalo de cumpleaños... ¡oh, no acerté otra vez!... ¡y en general nadie puede entenderme!" O: "Cariño, quiero que me des la oportunidad de pasar un buen fin de semana... ¡oh, otra vez hiciste todo mal!... ¡Ya no te preocupas por mí, nunca más me importo a nadie!".

Parece una suposición inocente: como llevamos tanto tiempo viviendo juntos, deberías saber exactamente lo que quiero. ¡Advertencia, esto es una trampa! De hecho, las personas no son psíquicos, incluso los psíquicos siguen siendo personas, nadie te va a realizar una craneotomía para entrar en tu cerebro y ver qué está pasando allí.

Un análogo completamente exacto de la manipulación es la pesca. Para empezar, el manipulador nunca presenta en la comunicación lo que a él mismo le gusta. La conversación será sobre lo que te gusta. Esto es comprensible, porque la gente va a pescar con una lata de gusanos y no con una caja de bombones, por ejemplo. Al pescador le encantan los dulces y al pez le encantan los gusanos. El pez se traga el cebo, debajo hay un anzuelo que el pez también agarra imperceptiblemente y el pescador lo arrastra en la dirección correcta. Nuestra tarea es separar el cebo del anzuelo. El cebo es lo que nos atrae y no hay nada de malo en caer en él. Sólo necesitamos poder eliminarlo.

En los casos de los que hablamos, la persona no se responsabiliza de formular una meta. Por tanto, toda la responsabilidad recae en quien intenta adivinarlo. Y él tendrá la culpa si no acertó.

Pero los clásicos concededores de deseos (genios, peces de colores) no sufren en absoluto al adivinarlos. Además, entienden literalmente lo que sale de la boca del héroe. Se dan cuenta del primer significado que se encuentra en la superficie, tras lo cual dicen: esto es lo que pediste. Y no puedes discutir con ellos, a diferencia de tu esposa, marido

o jefe.

...Un hombre se despierta con una terrible resaca y ve a un genio asomándose sobre la mesa. "Bueno, ¿cuál será tu tercer deseo?" - pregunta el genio. “¿Por qué el tercero?” - “Porque ya han sido dos”. - “¿Cómo es que esto ya pasó dos veces si no recuerdo nada?” “Porque tu segundo deseo fue precisamente ese: que todo volviera a ser como antes, y olvidar lo que me pasó como un mal sueño. Lo completé, para que no recuerdes nada. Así que dame el tercer deseo y me voy, ¡tengo que irme! - “Déjame pensar... ¡Oh! ¡Quiero que todas las mujeres me amen! "Uf", dijo el genio, disolviéndose en el aire, "¡listo!" Por cierto, tu primer deseo fue exactamente el mismo”.
Al genio no le preocupa en absoluto si entendió correctamente al héroe o si esto es lo que realmente quería, pero no asume ninguna responsabilidad por ello. Se lo da a la persona, como diciendo: ¡vive con ello como quieras! No me importa en absoluto. ¡Lo principal es que no puedes presentar ningún reclamo contra el genio, el pez dorado y todas estas criaturas que cumplen nuestros deseos! Pagado - recibir. Tal como se formula, así se ejecuta.

Ésta es una forma eficaz de evitar la responsabilidad en los negocios. Si una persona es un manipulador y no quiere asumir la responsabilidad, entonces, por regla general, cometerá sus "ofensas" o deliberadamente no abrirá sus criterios para tener una palanca de control, de modo que el subordinado siempre se sienta culpable por lo que hace algo mal.

Incluso si recopilamos información cuidadosamente, incluso si intentamos honestamente jugar un juego de adivinanzas, convertirnos en rastreadores y detectives, incluso si nos parece que hemos encontrado completamente la solución, el manipulador siempre puede decir: ¡no lo adivinamos!

Para entender lo que está sucediendo, intenta jugar este juego de adivinanzas con uno de tus amigos. Piensas en una palabra y tu amigo debe adivinarla. Pero decidiste burlarte de él y, sin importar lo que dijera, dices: “¡No, no lo adiviné!”. ¡Mira cuánto durará! Tarde o temprano, un amigo se indignará y exigirá jugar con honestidad: "Sabes

qué, escribe la palabra oculta en una hoja de papel y luego me mostrarás que realmente no acerté".

Pero hay otra manera. Por cierto, os advierto: dado que la manipulación es un juego de responsabilidad, ¡todos los medios en la lucha contra la manipulación son buenos! Las provocaciones también son adecuadas si podemos permitirnos un poco de humor en nuestra relación con la persona. Seleccionamos una opción completamente ridícula que se ajuste a estos criterios y luego declaramos: ¡esto es exactamente lo que pediste! Por ejemplo, tu amigo dice al espacio: ¡Alguien me traería un helado! Implicando que eres tú quien debe ir tras él. ¡Pero no especificó qué helado! Y no se sorprenda cuando reciba carne o verduras congeladas.
¿Lo necesito?
Natasha, gerente de una gran empresa con un salario muy decente, compartió su experiencia: "Siempre caigo en los ganchos de venta manipuladores. Todas estas frases: "solo hoy", "mañana es más caro", "dos por el precio de uno", me hacen agarrar todo seguido y luego avergonzarme, parece que no debería haberlo hecho. Mi marido me curó de esas compras. Un día fuimos con él. Y cuando vio cómo mis ojos se iluminaban ante la siguiente "oferta lucrativa", dijo entre risas: "¡Cariño! ¡Ya sabes el precio de todos estos manipuladores publicitarios! Pero incluso si realmente necesita algo así, ¿por qué cree que no puede permitirse el lujo de comprarlo más caro, pero en el momento y en el lugar que más le convenga? Desde entonces compro lo que quiero y no lo que me imponen.

Los manipuladores juegan con los sentimientos. Les gusta hacerte sentir culpable, apegado o dependiente, para su propio beneficio. Y tu tarea es, antes de tomar cualquier decisión, comprender que tú también tienes derecho a tener tus propios objetivos e intereses. Antes de hacer cualquier cosa, intente comprender qué es exactamente lo que necesita. ¿Qué deseas? Esta pregunta se hace no sólo a otra persona, sino también a uno mismo. ¿Qué necesito ahora? ¿Qué quiero? Porque el manipulador hará todo lo posible para sacarte de este tema.

Los niños pueden servir como ejemplo de tales manipulaciones. Por ejemplo, mi hijo realmente quiere que

alguien le compre cierto juguete. Puede preguntar directamente: Mamá, ¿me comprarías un juguete así? Pero existe el riesgo de obtener una respuesta “no”. Luego formula su petición así: “Mamá, la próxima vez que vayamos a la tienda y me compremos un juguete, ¿comprarás este auto?” A esto se le llama elección sin elección. Parece darme vía libre para decidir cuándo será y qué tipo de juguete. Pero si miramos más profundamente, hay un mensaje incrustado sobre la necesidad de comprarle esta máquina en particular. Puedo engancharme y seguir hablando sobre el momento en que esto sucederá. O puedo preguntar: “Espera un momento, ¿quién te dijo que te voy a comprar un juguete?”
Otra niña que conozco, precoz, vivía en una familia de manipuladores muy fuertes, donde la manipulación era simplemente un estilo de comunicación entre mamá y papá. Un grupo grande de nosotros estuvo de vacaciones en Sochi, caminamos por el arboreto de Sochi. Todos están de buen humor, su papá es un militar de carácter amplio, su mamá es una belleza. Y la niña Katya, que en ese momento tenía 6 años, de repente les dice a todos en voz muy alta y con una voz muy triste: "¡Saben qué lástima que mi papá nunca me compra helado!" Todos inmediatamente se vuelven hacia papá y lo miran con reproche. Papá intenta justificarse: “¿Yo? Katya, ¿por qué dices eso? “¿No es así? – Katya vuelve a preguntar inmediatamente. "Bueno, ¡cómprame un poco de helado ahora!" Papá no tiene otra opción. Diez minutos más tarde, en la jaula con el pavo real, donde está escrito que puedes tomarte una foto con él por cien rublos, Katya anuncia con la misma tristeza a todos: ¡ni papá ni mamá! - y a amigos e invitados: "¡Qué lástima que mi papá no tenga 100 rublos!"
Todos nuevamente miran severamente a papá. Y sobre papá, recordamos que tiene un cierto motivo en la vida: le encanta ser genial, importante y significativo. “¿Cómo es posible que no tenga 100 rublos?” "¿Lo que está ahí? – responde inmediatamente la hija con vivacidad. “¡Entonces tomemos una foto con el pavo real!”

Pregunta de seguridad para el lector: ¿a qué se debe esta manipulación? ¡Bien! Porque no hay ninguna solicitud abierta. Ella no se responsabilizó, no dijo: Papá, quiero helado. Porque en ese caso podría empezar a negociar con ella: deja que te portes bien y te invito a un helado. Este es un tema normal de diálogo: yo tengo mis intereses, tú

tienes los tuyos. Pero ella actúa de manera completamente diferente, agarra a papá por las agallas, porque el punto débil de papá, al que él reacciona de inmediato, es un momento de vanidad. Ella se da cuenta. Aparentemente, mamá hace esto todo el tiempo, después de lo cual se dirige a todos los demás con una declaración: mi papá no es genial. Y si quieres ser genial, papá, haz lo que necesito.

Había varios psicólogos en la empresa y uno de ellos dijo: "Katya, si te comportas así, si interfiere con nosotros, ¡te hundiré con la cabeza en el agua!". Los ojos de Katya se iluminaron. Y dijo otra cosa manipuladora: “¡No, no harás eso, porque los adultos no se comportan así!”. Y ella siguió comportándose como lo había hecho. Luego el tío Seryozha la tomó por las piernas, la llevó a un barril de agua de lluvia y le sumergió la cabeza en el agua, aunque esto es muy poco pedagógico. Katya estaba sorprendida. Ni siquiera corrió hacia su madre para quejarse, pero ya no molestó más a esta parte de la empresa. Porque cuando el manipulador siente que puede conseguir lo que se merece, el juego no sólo deja de ser interesante para él, sino que incluso resulta peligroso.

En tales manipulaciones, cuando no se expresan intenciones, ¿no reconocerás a tus queridas suegras o suegras? “¿Alguien puede abrir la ventana de esta casa?” Si tomamos el significado directo de tal expresión, entonces la respuesta a esta pregunta puede ser: sí, la hay. Pero corres hacia la ventana y no actúas en absoluto porque alguien te lo pidió. Entonces no te sorprendas cuando escuches a tu suegra empezar a quejarse: “¡Hace tanto frío que seguro que me resfriaré, aquí no abrieron las ventanas!”. - “¡Pero tú mismo lo pediste!” - "¿I? ¡¡¡No pregunté!!!" Y ella realmente no preguntó, la solicitud se le ocurrió a usted mismo.

Mucho más desagradable es la manipulación denominada: “¡Bueno, por supuesto, nadie puede!” Cuando intentan pillarnos como “débiles”. Hay un chiste: "¡Señor, es usted un idiota!" - “¿Soy yo el culo?” - “¡No pareces un burro!” - “¿No se parece a mí?” La persona misma salta sobre este anzuelo. Podemos decir: “Cariño, te quiero mucho, pero dime claro: ¿quieres que abra la ventana?”. De esta forma se puede entrenar lentamente al manipulador. Comprenda,

no es por malicia, simplemente le está haciendo la vida más fácil a sus expensas.

Elección sin elección

Otra técnica: cuando a una persona se le ofrece una opción sin opción. Toda la publicidad se basa en esto. ¿Eliges la nueva Tide o la vieja Tide? ¿Quieres participar en nuestro nuevo programa de comida rápida todo el día o solo por la mañana? ¿Se someterá a mantenimiento pagado después de 30 mil kilómetros o después de un año? Tenga en cuenta que en todas estas opciones no se le pregunta en absoluto si va a realizar mantenimiento, participar en programas o utilizar este detergente en polvo. Se le ofrece una opción basada en un parámetro menor. Todas las técnicas de venta se basan en esto; esto se enseña especialmente a vendedores y negociadores. Por ejemplo, tu pareja te pide una cita así: nos vemos el lunes a las 11:30 o el martes a las 12, ¿qué te conviene más? Nota: una pregunta abierta sería: ¿cuándo es el momento más conveniente para reunirse? ¿Nos encontraremos alguna vez? ¿Necesitamos reunirnos nuevamente? Si es así, ¿tienes tiempo la próxima semana? En cambio, se nos ofrece elegir entre varias opciones, todas las cuales están programadas por el manipulador.

Una vez colaboré con una empresa con cuyo director tenía relaciones bastante amistosas. En algún momento, las circunstancias fueron tales que no pude participar en el proyecto, que debía realizarse en seis meses. Estuvo de acuerdo con mi ausencia y lo discutimos todo en detalle. Y de repente, unos meses después, recibo por correo electrónico una carta de uno de sus directivos que dice: “Tatyana, ¿por qué no nos has escrito todavía las condiciones de tu participación? Tu nombre está en el proyecto, la gente pregunta cuándo llegarás, pero aún no nos lo has dicho. Estas son las fechas, y cuéntanos: ¿vendrás tú mismo o tendremos que recogerte? ¿Qué habitación de hotel deberías reservar?

Me quedo mirando el monitor durante un rato desconcertado. E incluso mecánicamente comencé a pensar en cómo sería realmente más conveniente para mí llegar allí. Y de repente me doy cuenta de que estamos hablando de un proyecto en el que no tenía ninguna intención de participar. Además, la persona con la que construimos nuestra relación principal estaba al tanto de mi decisión e

incluso estuvo de acuerdo con ella. Y el gerente, al hacerme estas preguntas, me puso en una situación muy incómoda. Como en el chiste sobre el interrogatorio de la víctima: “Estoy caminando por el pueblo sin tocar a nadie, oigo que violan a alguien, me doy la vuelta y soy yo”. Este es exactamente el estado que experimenta la víctima de la manipulación.

Las manipulaciones cotidianas son relativamente inofensivas, pero aquí casi firmé un contrato que rechacé de antemano. Luego escribí una carta por duplicado, dirigiendo copias al gerente y al director. Escribí que hubo un error del sistema, falla de información. Espero, escribí, no haber sido consciente, sino simplemente que el director no haya tenido tiempo de informar a su gerente sobre los acuerdos que teníamos. Escribí que no respondería a ninguna de estas preguntas hasta que el gerente hablara con el director y recibiera la información que tenía sobre mis intereses. Porque formatear según el estándar me irrita muchísimo.

Recibí muchas disculpas, pero durante dos semanas la información sobre mi participación en el proyecto estuvo en el sitio web, algunas personas se inscribieron para capacitarse conmigo. Era una situación en la que realmente me estaban utilizando.

Cada caramelo tiene un envoltorio de caramelo. Es bueno cuando el caramelo coincide con el envoltorio. Es malo cuando el envoltorio del caramelo contiene algo similar en forma, pero completamente diferente en sabor y olor. Si tiene mucha imaginación, puede encontrar fácilmente opciones para lo que se envuelve en un envoltorio de caramelo.

Cualquier cualidad humana puede convertirse en cebo para un manipulador. Dependiendo de esto, elige el cebo. Cuantos más detalles te dé el manipulador, menos probable será que, al mirar el envoltorio del caramelo y tomar una decisión, notes el caramelo en sí.

Te involucras en la discusión sobre el envoltorio del caramelo y te olvidas de hacer la pregunta: ¿realmente necesito el caramelo o no? Mi amigo se casó de esta manera. Tenía muchas ganas de casarse, pero su novio

nunca se casó con ella. Y entonces, un día, ella le dijo, aparentemente así, que no quería una gran boda. Palabra por palabra, empezaron a discutir qué tipo de bodas hay. Pasa cuando hay mucha gente, con padres, en un restaurante, pasa cuando solo con amigos cercanos, pasa cuando recién se apuntaron y volaron a las islas. Él dijo: “¡Sí, esto es genial! ¡Me gusta esta opción!” "Bueno, está bien", contestó de inmediato, "¡hagámoslo como quieras!" Tenga en cuenta que él no le propuso matrimonio. Se rió mucho después cuando lo recordó. La trató bien, vivieron juntos durante varios años, pero no pensó en casarse. Y de repente se sintió como si estuviera sobre un caballo, porque ella le permitió tomar una decisión cuando le dijo: “¡Lo haremos como tú quieras, querido!”. Se relajó tanto que ni siquiera miró dentro del envoltorio del caramelo.

¿Qué elección puede afrontar un manipulador? Sí a cualquiera. ¿En qué empiezas a pensar cuando escuchas: “¿Entiendes ahora que lo que dijiste era una tontería o no lo entiendes?” De si lo entiendes o no, y en absoluto de si lo que dijiste fue una tontería. El hecho de que esto sea una tontería no se discute en absoluto. Puede sugerirle que elija un momento: ahora o mañana. Composición del pueblo: solo o en compañía. La presencia de placer o su ausencia. Aquí hay un ejemplo de la capacitación: cómo sentarse en una oficina cuando los empleados no quieren tomar decisiones sobre con quién sentarse y comienza el jardín de infantes: no me sentaré con esto, huele a tabaco. Entonces el líder dice: “Entonces, camaradas, debemos ocupar esta sala y distribuir los lugares antes del lunes. Por lo tanto, o te sientas tú mismo o hago una lista como mejor me parezca. Y cualquier queja es multada. Por tanto, tienes una opción: o lo haces con mucho gusto o por encargo. De hecho, ¡no hay elección! Está claro que todavía tendrás que sentarte. Quien renuncia o tiene la intención de trabajar desde casa tiene una opción en esta situación.

Hay una caricatura sobre un cuervo y un zorro. El zorro tiene una pistola en la mano y dice: “¡Mira, ni siquiera se trata de darte el queso o no!”.

Estas elecciones falsas dan la ilusión de que estamos eligiendo. Especialmente estas: tienes la opción de elegir entre tres opciones. De hecho, si puedes elegir, hay una infinidad de opciones. “Tenemos tres opciones y tú debes

elegir una de ellas", así se traduce del manipulativo al ruso. Pero puedo no elegir ninguno, decir que no me gusta ninguno y que nada me conviene, porque quiero cosas muy concretas. Elección sin elección: toda la publicidad se basa en esto, pero las relaciones humanas son mucho más complejas.

Si a los peces no les gustaran los gusanos, no habría pescadores

¿Por qué funciona la manipulación? Porque ahí hay parte de la verdad. Si no hubiera algo en lo que una persona cree y con lo que está de acuerdo, no funcionaría. Y en muchos casos, una persona, para demostrar algo, para demostrar que esta parte de la verdad es muy importante para él, está dispuesta a tragarse el anzuelo y el hilo. Así se construye una frase como: "¡Marivanna, qué buena especialista eres!..." A esto suele ir seguida de una pausa teatral. "... así que reimprima el informe nuevamente". Aunque Marivanna no está en absoluto obligada a hacerlo. Tiene muchas cosas que hacer. Y si no hubiera intentado demostrar a la dirección que era una muy buena especialista, habría dicho: "En mi opinión, este es un trabajo para una secretaria". ¿Pero qué hace el manipulador? Él construye una conexión rígida: si usted es un especialista, imprima este informe. Una persona dentro de sí misma también ve esta conexión. Si imprimo este informe, verá lo buen especialista que soy. Y si no lo hago, significa que no. Cebo: "eres un buen especialista", anzuelo: "hazlo". Una persona reemplaza sus metas por las de otra persona.

De hecho, para Marivanna demostrar que es una buena especialista significa algo completamente diferente. Si es contadora, eso significa hacer balances que no puedan ser criticados. Y cuando le dicen una, dos, tres veces que necesita hacer algo más: reimprimir un informe, llevarle un regalo a alguien, en ese momento ella juega según el criterio de otra persona.

Si tomamos la vida familiar, entonces suena diferente. "Cariño, si me amas, ¡pela las patatas!" También hay parte de verdad en esta manipulación. La verdad es que te quiero, y la verdad es que puedo pelar patatas. Pero no es cierto que necesite demostrarte que te amo, que mi amor está de alguna manera relacionado con la capacidad y el deseo de pelar patatas. Es decir, literalmente estamos

cortando este hilo.

Un buen especialista debe hacer su trabajo y no el trabajo de personal no calificado. Acrobacia aérea para decir: “Sí, soy un buen especialista, por eso debo cumplir con mis responsabilidades directas”. Porque los peces, por regla general, no entienden que les gustan los gusanos. Ella simplemente se los come y luego sólo puede arrepentirse: oh, ¿por qué hice esto? Si el pez se suelta del anzuelo, significa que ya ha pensado: ¿para qué necesito este cebo?

...La luz de la casa se quemó. La esposa le pregunta a su marido:

-¿No vas a cambiar la bombilla?
- ¿Soy electricista para ti o qué?
- No, electricista no, lo siento...
- Ya sabes, el grifo tiene una fuga.
- ¿Qué tengo que ver con eso? ¿Qué soy yo para ti, un fontanero?
- ¡No, fontanero no, lo siento, por favor!

Es decir, ella le envía mensajes abiertos y él le responde con manipulaciones. Toma tu propia decisión, querida. Él no se hace responsable, no dice: ¡no, no lo haré, no quiero!

– ¡Sabes, la pata del taburete se tambalea!
- ¿Soy tu carpintero o qué?
- ¡No, carpintero no!
Mi esposo se fue de viaje de negocios y regresó tres días después: las heces eran normales, el grifo no goteaba y el interruptor no hacía chispas.
-¿Quién arregló todo? él pide.
- ¡Vecino!
- ¿Por qué hizo esto?
– Le pregunté mucho.
- ¿Cuánto dinero costó?
- No aceptó el dinero.
- Bueno, ¿cómo le pagaste?
- Sí, inmediatamente puso una condición: o, dice, cantarme mientras trabajo, o aceptar una velada romántica que se convierta en noche.
Marido manipulador, aliviado:
- ¿Y qué le cantaste, querido?

La pregunta “¿qué le cantaste?” también “cerrado”: se da a entender que la esposa sí cantó.
A lo que su querido responde de la misma manera:
- ¿Soy un cantante para ti o qué?

Que esta anécdota sea un documento de política para combatir la manipulación. Los abrimos y decimos: averigüémoslo. No digo que seas carpintero, no digo que seas electricista, solo te pido que hagas el trabajo.

Esto es acrobacia aérea, requiere una gran compostura interna. Durante los entrenamientos, la gente se pone tensa, se sonroja, palidece y admite que esto es muy difícil de hacer. Este ejercicio puede ayudar. Aquí tienes los marcos. “Si...” “Entonces...” Escribe 10 afirmaciones diferentes en una tarjeta. Por ejemplo, "ir a la tienda", "imprimir un informe", "Ivan Ivanovich es el mejor jefe", "merezco el mejor salario". Y luego coloque las tarjetas en marcos y vea qué sucede. Los dos marcos están conectados por un hilo, pero esta conexión no es nada obvia.
Ejemplos de lo que sucede si barajas solo 3 cartas:
"*Eres un amante tan maravilloso*"
“Ir a trabajar en vacaciones”
"*Te gusta pescar*"
Si vas a trabajar durante las vacaciones, entonces eres un amante maravilloso. Si eres un gran amante, entonces te encanta pescar. Si te encanta pescar, irás a trabajar los días festivos.

¿Absurdo? ¡Ciertamente! Al menos de esta manera separamos el significado de la forma. Existe un formulario de plantilla estándar para la manipulación y nosotros mismos lo completamos con el significado. ¡Aprende a verlo! Cuanto más se parezca la conexión a la verdad, más peligrosa será la manipulación. Bueno, por ejemplo: "¡Si no eres capaz de entender cómo funciona la manipulación, entonces no tienes nada que hacer en negociaciones serias!" Bueno, ¿lo compraste? ¿O recuerdas que esto es sólo una plantilla?

Basta con plantearse la pregunta: ¿cómo se relaciona esto? Pero para ser un buen especialista, ¿tengo que hacer siempre exactamente esto? La frase “Cariño, si realmente me amas, ¡saca el bote de basura!” puede llevarse al punto

del absurdo. Vale, cariño, ¿esto significa que si no saco la basura, ya no te amo? ¿Y esto significa que si saco la basura todos los días, entonces te amo toda mi vida? ¿Significa esto que cualquiera que saque la basura te ama? ¿Y necesito hacer algo más para amarte, o basta con cargar un bote de basura de un lado a otro?

O bien: las verdaderas amas de casa eligen un determinado detergente en polvo. Aquí la pregunta no es qué polvo comprar, sino si soy buena o mala ama de casa. Una respuesta muy simple a esto: no puedes limpiar la casa, no lavar los platos, gastar dinero a diestro y siniestro, pero si tienes este detergente en tu baño, eres una buena ama de casa. ¡Dijeron en la televisión!
Así, el hilo opcional, que se rompe fácilmente, se convierte en una cola rígida. Especialmente si el cebo es muy apetecible. ¡Recuerda esto! Aviso, ¡quita los pegamentos innecesarios!
¡Tira a mi jockey!
Entre los cebos habituales se encuentran los siguientes: quiero ser un buen especialista, un auténtico macho o una mujer atractiva. Cuando recién comenzaba mi carrera, mi jefe era un bastardo astuto... oh, lo siento, una persona muy manipuladora que inmediatamente me calculó mal. Todo el tiempo me decía: “¡Tanya! Bueno, ¡eres una mujer inteligente! Por el bien de estas palabras, estaba dispuesto a hacer cualquier cosa. En ese momento fue muy relevante: estaba demostrando que era una mujer inteligente. Luego, cuando se dio cuenta de que ya no me importaba, empezó a decir: “¡Tanya, eres una belleza, los clientes están de acuerdo contigo en todo!”. Y me pillaron de nuevo. Y fui a negociaciones, aunque no estaba obligado a hacerlo. Además, luego me preguntó al respecto. Por ejemplo, dijo: necesitamos invertir dinero en publicidad de una determinada propiedad, y ante todas mis objeciones de que es ineficaz, que no vale la pena, dijo: “Bueno, eres tan inteligente, hermosa, ve ¡hacer un acuerdo!" Y luego preguntó: “¿Dónde está el dinero? ¿Por qué tenemos tales costos publicitarios? Esto me desconcertó hasta el momento en que me di cuenta de que podía responder del mismo modo al manipulador. Y le dije: “Misha, bueno, ya eres un hombre adulto, ¡descúbrelo tú mismo! Misha, eres dueña de un negocio, ¿quién sino tú puede tomar esta decisión?

Incluso si no entendemos lo que está sucediendo, siempre tenemos la oportunidad de responder de la misma manera, entonces este juego del campo de matar pasa al campo de la esgrima.

El coronel inspecciona la unidad. Se acerca al soldado: "*Soldado Ivanov, ¿por qué no le limpian las botas?*" *Apoya la cabeza entre los hombros: "¡No trajeron betún, camarada coronel!" El coronel se vuelve loco.* Por cierto, "¿por qué no hiciste esto?" – esto es pura manipulación. ¿La persona que pregunta realmente quiere saber el motivo o es una expresión de enfado? ¿Qué debería hacer ahora? Esto es normal, está formateando la respuesta del manipulador. Entonces, *"¿¿por qué no se limpian las botas???" – vuelve a gritar el coronel. El soldado Ivanov hunde aún más la cabeza entre los hombros: "¡¡¡No trajeron betún para zapatos!!!" "¿Qué me importa el betún? No te pregunto por qué no te limpian las botas. No estoy preguntando. Yo digo: ¡¿por qué no se limpian las botas, no según las normas?!!" Va más allá y se encuentra con el soldado Sidorov, que también se quedó sin betún, como el resto de la unidad.* "*Soldado Sidorov, ¿por qué no le limpian las botas?*" *Se quita la visera y responde: "¡Esto no le concierne, camarada coronel!". - "¿¿¿Qué??? ¿Cómo respondes??? ¡¡¡Atención!!! Bueno, ¡responde según las normas! Se pone firme e informa: "¡No trajeron betún, camarada coronel!". - "¡A mí no me importa tu betún!" - "¡Bueno, eso es lo que le dije enseguida, camarada coronel!"*

Nos guste o no, probablemente sea casi imposible vivir toda nuestra vida de forma lineal y con total sinceridad, lo sé. Mucho de esto es inconsciente, especialmente porque vivimos en un país específico de dobles significados y subtextos. Versión americana: "¿quieres hablar de eso?" no pasa. Pero si podemos ver los caramelos detrás del envoltorio, será más fácil para todos. Una persona, tarde o temprano, se da cuenta de que fue utilizada, todavía se enoja, todavía reacciona, solo que esto puede retrasarse y, lo más importante, no está dirigido en absoluto a quien lo manipuló, sino a quien se volvió. arriba en este momento.

No podemos evitarlo, pero debemos recordar siempre cuáles son nuestros intereses. Puede llegar a un acuerdo con nosotros, pero no puede utilizarnos a ciegas.

Terminaré con la canción de Vysotsky sobre un caballo marcapasos, que en realidad no trata sobre un marcapasos en absoluto. “¿Qué me pasa, qué estoy haciendo, cómo me atrevo? Estoy complaciendo a mi enemigo, simplemente no puedo controlarme, ¡no puedo ser el primero!” Es decir, su deseo de ser lo primero, su necesidad de esto es aprovechada por el jinete-manipulador. Pero luego sigue: “¿Qué puedo hacer? ¡Tira a mi jockey y corre como en manada, debajo de la silla, con brida, pero sin ella!
Capítulo 9. Grupo de apoyo: ¡sonríe y saluda!
¿Quién nos ayuda a alcanzar nuestros objetivos y cómo? Incluso los más fuertes entre nosotros necesitan apoyo de vez en cuando. Pero ¿qué queremos decir con esta palabra? ¿Ayuda? ¿DE ACUERDO? ¿Una conversación que salve el alma? ¿Dinero? ¡Imagínese, en cada nivel de desarrollo necesitamos un apoyo diferente! Nos lo brindan maestros, entrenadores, mentores, patrocinadores, cuya participación, tal vez, no solo nos ayudó, sino que también cambió nuestras vidas.

¿Instrucciones, fe o dinero?
No existe ninguna persona a la que nadie haya ayudado o apoyado jamás. Así que usted, querido lector, probablemente recordará a personas específicas gracias a cuyo apoyo se convirtió en lo que se convirtió. Y no importa si hablamos de crecimiento personal o profesional. ¿Te acuerdas? Intenta hacer una lista como esta, bueno, al menos cinco nombres. De esta manera podemos entender qué tipo de apoyo necesitamos realmente en la vida. Además, escribe una lista de nombres (por supuesto, recordando casos específicos) de aquellas personas a las que realmente apoyaste y sigues apoyando. Por ejemplo, inmediatamente pensé en ellos tan pronto como surgió la conversación sobre soporte.

Probablemente necesitemos comenzar con la familia. Todos sus miembros me apoyan, pero de diferentes maneras. Estoy muy agradecido con mi abuela por estar muy involucrada en mi desarrollo cuando era niña, ir al teatro

conmigo y dirigir con entusiasmo nuestras representaciones teatrales en la escuela. Al mismo tiempo, sabía firmemente adónde ir y dónde no, y estableció criterios claros sobre lo que era bueno y lo que era malo. Me criticaba terriblemente por cualquier desviación creativa. No recuerdo nada que le haya gustado inmediatamente. Me sentí terriblemente ofendido por ella, pero ahora le estoy muy agradecido por obligarme a trabajar en mí mismo y no solo a disfrutar de la vida.

El apoyo de mi mamá es que ella simplemente me acepta tal como soy. Cuando decidí casarme a los 18 años, lo cual fue un completo disparate desde el punto de vista de quienes me rodeaban; Cuando decidí dejar el Instituto del Acero y Aleaciones y estudiar psicología, tenía miedo de contárselo a mis padres, pero me sorprendió mucho encontrar el apoyo de mi madre. A diferencia de mi abuela, ella no me mostró exactamente adónde ir y qué hacer, fue y es siempre una cierta fe en mí como tal. La creencia de que, en principio, todo está bien para mí y que todos mis talentos definitivamente se harán realidad. El apoyo de papá en este sentido es completamente diferente. Está muy orgulloso de mis éxitos, es decir, necesita resultados: un nombre en la portada, una cara en la pantalla. Cuando era niño, la dureza de mi padre era el principal apoyo para mí: me enseñó a esquiar, a patinar, a andar en bicicleta... ¿Qué tiene que ver la dureza con eso? Y a pesar de que, ante las dificultades, normalmente “cruzaba las patas”, pero papá siempre me “presionaba”, obligándome a trabajar hasta lograr el resultado. Siempre sentí una retaguardia confiable detrás de mí, ya sea que se trate de problemas materiales o de relaciones. Qué apoyo familiar.
Bueno, algunos dirán que el apoyo familiar no cuenta. Es natural. Bien, entonces tomemos el área de la profesión. A veces no es tan fácil conseguir una especialidad. Así, por ejemplo, me convertí en psicóloga y coach gracias al apoyo de personas muy concretas que simplemente necesitan ser recordadas. (Espero, querido lector, que usted esté haciendo este tipo de trabajo en paralelo conmigo). Durante mucho tiempo no pude elegir el trabajo de mi vida hasta que ingresé a la formación psicológica. Sólo tenía diecinueve años, era estudiante técnico, pero fue durante la formación que me di cuenta: ¡esto es todo! ¡Esto es lo que quiero y haré por el resto de mi vida! Probablemente esto habría pasado como un capricho o un amor primaveral, si

no fuera por los venerables psicólogos y entrenadores que vieron mi potencial y me apoyaron. La persona que literalmente me inició en el coaching fue Valera Silin. Ni siquiera me presentó al círculo de formadores, me enseñó a trabajar, me presentó a las personas adecuadas, me proporcionó la literatura necesaria, me mostró la sabiduría de la profesión y, en general, vi Yo como entrenador. Solo logramos comunicarnos con él durante tres meses, han pasado más de diez años desde entonces, pero todavía recuerdo sus frases, y recién ahora empiezo a comprender el significado de algunas de ellas. El apoyo puede ser así.

Y hay otra cosa sobre el apoyo profesional: por supuesto, hubo profesores y formadores, la lista de ellos ocuparía unas cinco páginas, que literalmente me enseñaron la profesión: en qué consiste qué, cómo hacer esto o aquello, quién puede y quién no. Me dirán qué... pero no recuerdo nada de esto. Y recuerdo el apoyo de mi marido. Quien en un momento decidió: ya sabes, ¡sigue una carrera! ¡Ahora esto es importante! Yo cuidaré al niño y tú te sentirás libre, crecerás, volarás... Este fue un apoyo muy poderoso.

Y también sobre el apoyo profesional: cuando nosotros, jóvenes formadores “verdes”, vinimos a trabajar al Centro Andrey Pligin. Andrey confió tanto en nosotros que se ofreció a liderar un grupo de estudiantes, sin interferir en lo que estaba sucediendo, mirando solo ocasionalmente a la audiencia. Y esta confianza valió mucho.

Tengo apoyo a nivel ambiental. Por ejemplo, cualquier cantante o artista tiene fans, y hay personas que hacen por él lo que él no puede hacer, se ocupan de su vida diaria y le dan la oportunidad de no perder el tiempo en nimiedades. Cuando comencé a trabajar en la empresa de formación SET, quedé asombrado por el apoyo que recibí allí. No tengo que preocuparme por el pasillo ni por comprar material de oficina, no tengo que buscar clientes, simplemente puedo hacer lo que amo.

Además, estoy muy agradecida a Emma Mikhailovna, que nos ayuda con las tareas del hogar. Gasto tanta energía en las tareas del hogar que me resulta mucho más fácil escribir un par de artículos. Y por eso estoy muy agradecido a la persona que me releva de esta responsabilidad. Ella hace lo que le gusta y yo no hago lo

que no me gusta. Y esto también es apoyo.

Y además, y aquí, creo, querido lector, coincidimos en nuestras listas, hay amigos que están dispuestos a apoyar nuestras locas ideas y esfuerzos, a decirnos palabras amables cuando nos sentimos mal, a prestarnos dinero o a recibirnos en el aeropuerto. a las tres de la mañana, que nos sostienen en la alegría y en las dificultades.

Bueno, la lista resultó ser bastante grande. Ahora averigüemos qué es qué. ¿Qué tipo de apoyo valoramos realmente? ¿Qué apoyo necesitamos? ¿Qué tipo de asistencia podemos proporcionar? Es hora de "creer en la armonía con el álgebra". Apoyo a apoyo – discordia.
¡No me enseñes a vivir, más bien ayúdame económicamente!
...Leonid Ilich pregunta a sus camaradas:
– ¿Entonces dice que el presidente de Estados Unidos es Carter?
¿Y quién lo apoya?
– Leonid Ilich, nadie lo apoya...
¡Él camina solo!
Anécdota de los años 80

La imagen de apoyo son muletas o un bastón. Una persona confía en ellos y compensa la función que él mismo está subdesarrollado. En algunas situaciones, se necesita un crédito de confianza, en otras, se necesitan instrucciones paso a paso. A veces sólo necesitas la aprobación de personas de ideas afines. En situaciones en las que su opinión difiere de la de la mayoría o cuando se encuentra en una situación difícil, todos pueden contar con un grupo de apoyo en forma de amigos.

Algunas personas ofrecen su apoyo en el marco de la definición de valores globales, mientras que en otras situaciones a las mismas personas se les puede decir: no me enseñen a vivir, sino ayúdenme económicamente. No necesitamos tus valores, nuestros valores están bien, somos un excelente equipo, tenemos absoluta confianza en nosotros mismos, pero necesitamos medios específicos. Y "apoyarnos" en su boca significa "invertir dinero en

nosotros" o "presionar" por nuestros intereses.

Y antes de pedir o dar apoyo (y tenemos tanto la necesidad como el deseo de apoyar), decidamos qué queremos nosotros mismos y qué necesita la persona de nosotros. El psicólogo Robert Dilts analizó este tema y llegó a la conclusión de que existen diferentes tipos de apoyo. Seguiremos su clasificación.

Maurice Gerald, director de orquesta. Hay apoyo a nivel de orientación y atención, como dijo Dilts. La mejor manera de ilustrarlo es con este ejercicio: tienes los ojos vendados. Y tu pareja, tu guía, te guía por este mundo que se ha vuelto irreconocible. Te toma la mano con cuidado, te protege de agujeros o de ramas espinosas, te deja oler algunas flores, llama la atención sobre el canto de los pájaros. Confías completamente en él y estás listo para percibir el mundo "a través de sus ojos". Y esto es muy interesante. Y nos acerca mucho. Esta es una persona que está lista para cuidar de usted, mostrarle dónde es seguro, encontrar un vado en el río, encender un fuego en una parada de descanso, proteger su sueño por la noche. Esta es una persona que te cuida, que te dice: te daré una habitación, compraré accesorios o una computadora portátil, prepararé un sitio o portafolio, cuidaré al niño y no te preocupes por nada, ocúpate de tus propios asuntos. Podrían ser los maridos, los administradores, el dueño de la oficina que se asegura de que los empleados creativos no se distraigan con la vida cotidiana. Esto es crear un ambiente, crear una atmósfera. ¿Puede proporcionar ese apoyo usted mismo? ¿Lo necesita?

Se sabe que muchos violinistas brillantes, como Vladimir Spivakov, estudiaron con Yuri Isaevich Yankelevich. Creó una verdadera escuela y esta escuela es admirada por todo el mundo. Sin embargo, pocas personas saben que Yuri Isaevich viajó por todo el país en busca de niños superdotados, a quienes invitó a Moscú. Pero la invitación no significaba sólo un trozo de papel, sino el hecho de que él proporcionó a los niños prodigios refugio (los niños a menudo vivían en su casa) y satisfacción, compró un violín con su propio dinero y les dio dinero para gastos personales.

Python Kaa, instructor. La sabia pitón le enseñó a Mowgli cómo sobrevivir en la jungla. Le enseñó técnicas específicas de caza, observó cómo lo hacía el alumno, luego lo evaluó y lo regañó si salía mal. Python Kaa era un instructor típico. Un instructor, según la clasificación de Dilts, es la persona que explica cómo superar las dificultades, sugiere qué errores pueden acecharle, le plantea problemas, le enseña cómo superarlos y organiza un “debriefing” si fracasa. Proporciona tecnologías que funcionan. Literalmente dice: "Hazlo una vez, hazlo dos veces, hazlo tres..." Cuando una persona viene a trabajar después de la universidad, a menudo sucede que todos los que lo rodean lo apoyan perfectamente. Tiene un lugar de trabajo, una computadora, una taza de café. También hay apoyo moral: ¡lo conseguirás, creemos en ti! Pero un principiante en esta situación necesita instrucciones específicas. ¿Qué debo hacer específicamente? ¿A dónde debo ir con estos documentos? ¿A quién debo llamar? ¿En qué forma debo escribir? Porque los conocimientos generales que se imparten en el instituto deben trasladarse a una descripción específica del puesto de trabajo. El apoyo a nivel instruccional es muy importante porque muchas veces una persona quiere ser útil, pero no sabe cómo. Necesita describir paso a paso lo que se espera de él, necesita criterio. Y al entregárselas, lo apoyarás con mucho más que simples palabras de aprobación.

Un joven violonchelista de provincias ganó un concurso nacional y vino a Moscú para actuar en el Teatro Bolshoi. Sin embargo, estando en la estación, se dio cuenta de que no conocía el camino. Decidió preguntarle a un intelectual anciano sentado en un banco leyendo la Gaceta Literaria.
– ¿Cómo llegar al Teatro Bolshoi? – preguntó el joven.
El anciano examinó minuciosamente al joven y su gastado estuche de violonchelo y dijo edificantemente:
– ¡¡¡Para llegar al Teatro Bolshoi necesitas práctica, práctica y más práctica, jovencito!!!

Platón, interlocutor . Pero las habilidades iniciales ya están ahí. ¿Que sigue? Y luego el verdadero maestro, y así se llama el siguiente nivel de apoyo, debe ayudar al estudiante a desarrollar nuevas estrategias para pensar y actuar. Además, ¡no debería resolverlos para el estudiante en lugar de para él! Esto es lo que hacen los psicólogos cuando no

dan recetas específicas: ve allí, di eso, pero enseña a una persona a pensar de manera diferente, enséñale a tratar la situación de manera diferente. Y los entrenamientos psicológicos están precisamente dedicados a alcanzar un nuevo nivel de comprensión.
Para mí, esa persona fue una profesora de literatura que me enseñó a expresar mis pensamientos y solo mis pensamientos, y no me impuso patrones ni sus opiniones. Recibí este tipo de apoyo en la escuela de entrenadores de negocios Boris Masterov, a la que asistí. Allí me enseñaron a pensar como un coach, como un psicólogo, sin dar recetas concretas.

Cuando quieras apoyar a alguien, recuerda: tal vez la persona no necesite que le digan: hazlo una vez, hazlo dos veces, tal vez ya haya superado este nivel. Por ejemplo, una persona que era un buen especialista se convierte en jefe de departamento. Y aquí es imposible dar instrucciones de cómo hacerlo, a nivel de gestión ya no se puede hablar de instrucciones. En este nivel, es necesario enseñarle a la persona a pensar como un líder. Por tanto, el apoyo de una persona que se ha convertido en directivo de un especialista consistirá en discutir estos temas. Es necesario escucharlo, dejarlo hablar, hacer preguntas y ayudarlo a formular su propio punto de vista. Necesitamos discutir qué situaciones existen, encontrar casos similares a partir de nuestra experiencia, tal vez citar lo que está escrito en los libros sobre este tema. Es decir, ayudar a una persona a aprender a "hacer recetas" por sí misma.

El maestro estaba conversando cuando el padre de uno de los alumnos irrumpió en la sala de conferencias y le gritó a su hija, sin prestar atención a los presentes:
“¿Y dejaste la universidad para sentarte a los pies de este idiota?” ¿Qué te enseñó aquí?
La niña se levantó, sacó tranquilamente a su padre del pasillo y le dijo:
"*La comunicación con él me dio algo que ninguna universidad podría darme: me enseñó a no tenerte miedo y a no sonrojarme por tu comportamiento indigno*".

Mentor, mentor. En la mitología griega, Mentor era un sabio y fiel consejero de Odiseo. Bajo la apariencia de Mentor, la diosa Atenea se convirtió en la maestra del hijo

de Odiseo, Telémaco, durante la ausencia de su padre. Desde entonces, el concepto de “mentor” o “mentor” tiene dos significados: consejo y consulta y orientación y formación. Las funciones del mentor, y así se llama el siguiente nivel, coinciden parcialmente con las funciones del instructor: dar "tseu" paso a paso y luego organizar un "interrogatorio". Pero además de esto, los mentores nos ayudan a descubrir competencias inconscientes dentro de nosotros mismos, a fortalecer nuestras creencias y nuestra fe y, a menudo, nos ayudan con el ejemplo. En la aviación existe una señal tan muda: mover las alas de una manera especial. Esto significa: haz lo que yo hago. Se trata sólo de mentores.

Pero al mismo tiempo, los mentores son aquellas personas que están en sintonía con nosotros, nos ayudan a tomar decisiones en la vida, a mirar el mundo de manera positiva, a liberarnos de restricciones y ataduras internas y a descubrir algo profundamente escondido en nosotros. Son precisamente ellos los que creen en nosotros, gracias a quienes formamos nuestros principales valores. Estos no son los que nos enseñan, sino aquellos de quienes aprendemos por nuestra propia voluntad. Un verdadero mentor nunca interferirá con sus consejos. Tenía una amiga que, sin moralizar, sólo con su actitud alegre, me enseñó a apreciar el sabor de la vida. Además, ella no hizo nada especial por esto. Sólo estando a su lado quería ser como ella, actuar como ella, vivir según sus intereses, comunicarme con sus amigos...

La segunda función de un mentor es guiar y enseñar; es alguien que te toma bajo tu protección. Por cierto, esta es la razón por la que los verdaderos líderes, los verdaderos gerentes tienden a formar un equipo "para ellos mismos". Esto significa que buscan a aquellos que no necesitan instrucciones detalladas, pero que las escuchan y entienden sin palabras innecesarias, “por el principio de semejanza”.

El maestro podía ser bastante crítico cuando lo consideraba apropiado. Para sorpresa de todos, nadie se sintió ofendido por él. Cuando se le preguntó por qué sucede esto, respondió:
– Todo depende de cómo hacerlo. Después de todo, las personas son como flores: se abren y se regocijan con la

lluvia primaveral y se cierran antes de un huracán.

Diaghilev, patrocinador. El patrocinio es el siguiente nivel de apoyo. Lo que aquí nos referimos no es el que simplemente da dinero. El dinero por sí solo a menudo no es suficiente para que una persona se realice. El patrocinador es la persona que crea el contexto para los estudiantes en el que pueden actuar, crecer y mejorar. Como hizo Andrey Pligin, que nos dio un grupo y dijo: haz con él lo que quieras. ¡Trabajar!
La tarea del patrocinador es garantizar que el proyecto se lleve a cabo: por ejemplo, el talento encuentra seguidores o las valiosas obras de arte se conservan durante siglos. Los patrocinadores de vacaciones o conciertos cumplen exactamente esta función.
A diferencia de un maestro, entrenador y mentor, un patrocinador no necesariamente tiene que ser como sus subordinados en términos de habilidades o recursos. Sergei Diaghilev no sabía bailar en absoluto y su constitución no era la adecuada para ello. El editor de un periódico puede no ser capaz de escribir tan expresivamente como su periodista subordinado, y al productor de una estrella del pop se le puede perdonar que sea sordo.

Tuve la suerte de participar en un proyecto de patrocinio muy interesante. La empresa se dedicó a la reestructuración empresarial. En pocas palabras, cerró fábricas y fábricas obsoletas y no rentables. Se mostró patrocinio en relación con los trabajadores de las fábricas. Según el Código del Trabajo, las personas recibían toda la indemnización por despido requerida. Pero no sólo eso. La empresa organizó un centro de reciclaje profesional. Allí, la irrelevante profesión de “batanero” podría cambiarse por la de “contador” o “especialista en recursos humanos”. A la gente no se le daba dinero, se les enseñaba una profesión. Se les puso su propio futuro en sus manos, y también hubo a quienes no les gustó este tipo de apoyo: ¡qué reciclaje, sería mejor que les dieran dinero! El apadrinamiento desarrolla talentos y cualidades que ya están presentes en una persona, pero que aún no se han manifestado. Se trata de crear oportunidades. Volvamos a nuestras listas: ¿qué hay sobre este tema? ¡Estoy agradecido a tantas personas por el patrocinio! Por ejemplo, el apoyo de los padres es

puro patrocinio.

Ser padrino es un verdadero arte, porque es muy difícil no caer en la mentoría o la instrucción. Además, seguir siendo patrocinador no significa sólo darle cierta libertad. Esto también incluye no esperar que la gente corra hacia usted con gratitud. Es posible que los estudiantes en el calor de la inspiración ni siquiera comprendan lo que le deben; el proceso les parecerá natural e interesante. Aunque los especialistas que conocen de cerca la prosa de la vida seguramente enumerarán a los patrocinadores por su nombre al final del cartel. Pero ¿qué tiene que ver una empresa farmacéutica, por ejemplo, con un concierto? Sí, nada, excepto lo que le dio al público, a la gente, al dinero, a la aprobación.
- *Viejo, ¿por qué estás plantando árboles? ¡No vivirás para verlos crecer!*
“La cuestión es”, entrecerró los ojos con picardía, “que cuando vine a este mundo, alguien ya había plantado árboles antes que yo”.

Serafines de seis alas, despertando. Y finalmente, el nivel más alto es el despertar, la apertura de una misión. El despertar va más allá de la formación, la enseñanza, la tutoría y el apadrinamiento. Esta es la musa del poeta. Este es un amante. Él es quien saca lo mejor de una persona. El despertar no sólo abarca todos los niveles de apoyo, sino que va más allá de ellos. El despertador tiene todas las habilidades enumeradas, pero también ayuda a las personas a sentir y realizar su propia misión, encontrarse a sí mismas y creer en sí mismas. Podría ser un maestro religioso o espiritual, o podría ser un amigo o un ser querido que haya descubierto algo sobre usted. Como dice la heroína de una de las películas de Ingmar Bergman: "Quiero que alguien me ame y sepa quién soy".

Sí, en mi lista hay una persona así: la que me vio como psicóloga y entrenadora. Valera Silin hizo mucho por mí. Lo más importante era el estremecedor y místico ritual de iniciación en el carruaje. Valera estaba entonces muy enferma. Cuando volví a verlo, me dijo: “Sabes, preguntaste sobre libros... Tengo un libro, el mejor que se ha publicado en ruso sobre entrenamiento. Es raro, no se lo doy a nadie. Pero te lo daré. ¡Hay luz en ti y debería brillar! Corrí a

casa, feliz... y al día siguiente Valera murió. Y me quedé con su libro y su bendición. Bueno, ¿cómo no iba a ser psicólogo después de eso?
Y si todavía dudaba de algo, entonces simplemente me di cuenta de que no tenía otra opción, que ese era mi destino, que iría en esta dirección. Lo que le sucede a una persona cuando se da cuenta de su misión, se da cuenta de por qué vive, en general, qué es, quién es, se puede llamar una revelación, la llegada de los ángeles, pero siempre hay maestros espirituales gracias a quienes esto sucede.

Además, las personas que nos despiertan para que seamos nosotros mismos a menudo se comportan de manera muy extraña e inapropiada. Porque su tarea es revelar en una persona lo que él mismo ni siquiera sospecha y por qué medios no importa. Al mismo tiempo, ellos mismos pueden ser personas peculiares y de mal carácter. ¿Recuerdas a la exótica Pai Mei de Kill Bill 2? ¿Y, en general, el propio Bill?

A veces esto también se despierta en mí. Soy un profesional y siempre miro el mundo con los ojos de un entrenador. Y hay personas en las que también vi alguna vez un entrenador. Les conté sobre esto, creé el contexto para que sucediera. Y cuando se consolidaron en esta profesión y recibieron reconocimiento, me sentí muy feliz. El que despierta ve quién está sentado en este huevo, ve un talento del que la persona misma no es consciente.

El Maestro siempre decía que la Verdad está ante nuestros ojos y no la vemos porque nos falta perspectiva. Un día, el Maestro se llevó a un estudiante a las montañas. Cuando ya habían cruzado la mitad del camino, el estudiante miró alrededor de la maleza y comenzó a lamentarse:
– ¿Y dónde está ese hermoso paisaje del que hablas constantemente?
El maestro sonrió:
"*Estás en el centro, como verás cuando lleguemos a la cima de la montaña*".

¡Felicidades! ¡Has pasado al siguiente nivel!

Lo interesante es que, en conjunto, el soporte es un sistema completo. Necesitamos entender en qué situaciones podemos prescindir de él y cuándo lo necesitamos porque

nos sentimos débiles. Y entonces entenderemos lo que esperamos de los demás, entonces será posible formularlo de alguna manera más específica o encontrar una persona que satisfaga esta necesidad para nosotros. Por ejemplo, es una estupidez exigirle a su propio marido que al mismo tiempo gane dinero, le brinde contexto y sea su musa. Su misión en tu vida puede ser completamente diferente.

Cuando las personas quieren cambiar de carrera, intuitivamente intentan encontrar personas que también estén buscando trabajo. Así se apoyan mutuamente. Los grupos de amigos suelen cambiar en diferentes situaciones. Si estás esperando un hijo, estarás rodeada de madres con hijos. Pero mi amiga, que se mudó a Moscú desde una ciudad de provincias y trabaja mucho, de todos sus compañeros de clase se comunica más con aquellos que también se mudaron recientemente a Moscú y están preocupados por cómo triunfar aquí.

Puedes pagar el apoyo que te brindan apoyando a alguien a su vez. Esta es la ley de la vida. Pero es importante entender cuál es tu talento, qué tipo de apoyo eres. El líder debe recordar que en una organización ideal todos los niveles de apoyo deben estar presentes. Por ejemplo, como suele suceder, cuando algún nivel comienza a “fallar” en un sistema autoorganizado, la insatisfacción comienza a acumularse entre el personal. Y si analizas el motivo por el que la gente se va, puedes escuchar como respuesta: "He llegado al techo y no tengo dónde desarrollarme". ¡Pero esto sólo significa que la persona ha completado todos los niveles de formación y está lista para enseñar! Y si él ha llegado a este punto, a este nivel, usted como líder debe convertirse en patrocinador y crear algún otro contexto para él. O un nuevo proyecto, o un nuevo puesto.

Todos estos diferentes niveles de apoyo reflejan niveles de desarrollo personal, niveles de maduración en un contexto particular. Una persona inevitablemente pasa por estos niveles en la vida. Por ejemplo, cuando un niño es muy pequeño, apoyarlo significa crearle un ambiente seguro. Esto significa leche, calor, madre. Luego aprende a caminar y ya necesita retroalimentación, necesita una mano que lo apoye. Luego le muestran cómo sostener una cuchara, cómo apilar cubos y cómo comportarse en compañía. A medida que crece un poco, comienza a hacer

preguntas: ¿por qué? ¿Como funciona? ¿Cómo puedo hacerlo? Y puedes enseñarle cosas sistémicas.

Luego comienza a aprender qué es bueno y qué es malo. Y llega un momento en el que los padres ya no pueden darle instrucciones. Sólo pueden enseñarlo con su propio ejemplo o con los vívidos ejemplos de otras personas. Por ejemplo, la propia madre no trabaja y mira series de televisión todo el día, pero al mismo tiempo le exige a su hija que estudie y sea una excelente alumna. Pero no se sorprenda cuando su hija encuentre un modelo a seguir en un lugar completamente diferente.

El siguiente nivel es cuando una persona ya ha aprendido algo y quiere realizarse. Esto no es una escuela, en el instituto tiene esa oportunidad: toma un proyecto, un curso especial y trabaja. Existe esa oportunidad en el equipo cuando viene a trabajar. Y en esta etapa es importante hacerle entender: adelante, atrévete, desarrolla, creo en ti. Porque ya tiene habilidades y valores.

Y cuando llega a la edad adulta, “habiendo cumplido la mitad de su vida terrenal”, ya se enfrenta a la pregunta: ¿por qué a mí? ¿Para qué es todo esto? ¿Qué dirección debo tomar?

Por tanto, la necesidad de distintos tipos de apoyo es también una cuestión de edad psicológica. ¿Necesitas que te lleven de la mano hasta los 40? ¿O eres un líder y te responsabilizas de ti mismo ya a los 14 años? Quien necesite ese tipo de apoyo se queda estancado a esa edad.

Y finalmente, al encontrarnos en un nuevo contexto (puede ser un nuevo país, una nueva profesión, un nuevo estatus social), pasamos por todos los niveles, de principio a fin. El escenario es el mismo, pero la necesidad de apoyo sigue siendo la misma.

Y también... ¿tal vez para obtener apoyo, primero necesitas apoyar a alguien más?

El joven contó alegremente cómo sueña con ayudar a los pobres.

– ¿Cuándo se harán realidad tus sueños? - preguntó el Maestro.
– Tan pronto como se presente una oportunidad favorable.
- Ella no aparecerá. ¡Ella ya está aquí!
Auto-PR: cómo hacerlo bien
¿Por qué algunas personas siempre son visibles: se les pide consejo, se escuchan sus opiniones y no se toma ni una sola decisión sin ellas? Por ejemplo, en una gran reunión, un jefe muy importante se refiere constantemente a un empleado aparentemente insignificante: "Como discutimos con Ivan Petrovich en el salón de fumadores..." ¿Cómo puede ser esto? ¿Por qué no se fijan en nosotros, maravillosos especialistas, pero sí en Ivan Petrovich? ¿Por qué estoy en las sombras mientras alguien más brilla? La respuesta es sencilla: porque no haces nada para llamar la atención.
Recuerdo que una vez, cuando tenía unos cinco años, un alegre grupo de niños jugaba al escondite en mi jardín. En algún momento decidí unirme a ellos. Y, sin decírselo a nadie, se escondió. Así que me senté entre los arbustos durante unos cuarenta minutos, orgulloso de que no pudieran encontrarme. En ese momento el juego ya había terminado y los chicos corrieron al patio vecino para jugar nuevos juegos...
Por supuesto, tal malentendido de las leyes de la sociedad humana es excusable para un niño. Sin embargo, muchos adultos siguen comportándose de la misma manera. Si queremos que nos encuentren, al menos debemos hacerles saber a los demás que existimos, que estamos compitiendo por atención. Si queremos que nos conozcan y nos presten atención, vale la pena hacerlo específicamente. Por qué la necesidad de publicitar bienes y servicios no es una cuestión para nosotros: por supuesto, para que se compre un producto y se utilice un servicio, es necesario explicar a todos los que nos rodean qué tienen de bueno, por qué son tan notablemente diferentes de los demás y, lo más importante, dónde se pueden comprar. Pero de algún modo olvidamos que nuestro nombre también puede ser un producto. Por alguna razón, se cree que hablar de los propios méritos es inmodesto. Se espera que las personas que los rodean se enteren por sí mismas. La única pregunta es: ¿lo descubrirán?
Pero si piensa en el reconocimiento público, el éxito, los negocios, la carrera (incluso dentro de una organización),

pocas personas buscarán diamantes en todos los rincones. Por regla general, en estos asuntos la gente se comporta como urracas ladrones: agarran lo que brilla.
Por ejemplo, existe un mito común de que los productores viajan especialmente a ciudades y pueblos, examinando "miles de toneladas de mineral" para encontrar algún talento: una chica del pueblo de Gadyukino... Pero esto es solo un mito. Estas chicas, antes de caer en manos de un maestro cortador, pasaron mucho tiempo llamando a los umbrales de todos los productores de la Gran Rusia antes de ser “encontradas”. E historias sobre cómo el propio productor buscará talento detrás de la estufa, solo para no aumentar el número de personas inteligentes, valientes y disruptivas que molestan a los productores.
¿Recuerda el viejo chiste en el que un borracho busca sus llaves perdidas debajo de una farola, porque allí hay más luz? Él, por supuesto, está actuando estúpidamente, debe buscar las llaves donde las perdió... Pero otras personas realmente buscan "personal" y "personal" donde hay más luz. Entonces, si esperas tu destino donde hay luz, ¡tendrás más posibilidades de ser encontrado!
Entonces, es hora de lo más importante. ¿Cómo crear campañas de relaciones públicas para usted y crear una marca a partir de usted mismo? A continuación se muestran algunos ejemplos de cómo lograr su objetivo.

Opción 1: carrera
No puedes elogiarte a ti mismo: ¡camina como si te hubieran escupido!
(broma rusa muy cierta)
Esta es una empresa bastante grande con una gran cantidad de personal. Básicamente, todos los empleados hacen lo mismo. Sin embargo, Lenochka se destaca entre ellos. ¿Cómo? Por alguna razón, todos sus colegas acuden a ella en busca de consejo. Abordan tanto cuestiones básicas como otras muy específicas. Por ejemplo, un colega pregunta: "¿Dónde crees que debería escribirse la dirección en este documento?" Lenochka pone los ojos en blanco, se frota la frente y dice: “Sabes, según la cantidad de conocimientos y experiencia que tengo, así como los conocimientos que nos enseñaron en la universidad, la dirección debe estar escrita en la esquina superior derecha. ...” El hombre feliz huye al lugar de trabajo.

¿Qué consiguió? Consejos realmente valiosos de una fuente competente. ¿Y qué consiguió Lenochka? A primera vista no recibió nada e incluso perdió tiempo para responder. Pero esto está lejos de ser cierto. De hecho, recibió un agente publicitario gratuito que siempre dirá que hay un especialista valioso que ha recibido una formación especial y sabe cómo hacerlo. Pasará un poco de tiempo y se recurrirá a Lenochka no solo para pedirle consejo en asuntos en los que realmente puede ser competente, sino también en cualquier dificultad. El anuncio funcionó.
Ejemplo dos: su compañera Lyudochka está sentada al lado de Lenochka. Un empleado también se le acercó con una pregunta y ella respondió: “Está escrito en la esquina derecha”. ¿Parece el mismo resultado? No. La empleada recibió una respuesta, pero Lyudochka no recibió nada: nadie se dio cuenta de que ella también es una especialista no peor que Lenochka, ya que no embelleció su respuesta de ninguna manera, no enfatizó que ella es una especialista única, no darle valor. Para decirlo en lenguaje de marketing: ¡ella no empacó sus productos!
Si su cliente le pregunta: "¿Puede llamarme para hablar de esto mañana a las 9:30?" – tienes dos posibles respuestas. Puedes decir: "Puedo, por supuesto". Será honesto y sencillo, el cliente quedará satisfecho, lo llamas y listo. Pero puedes responder de otra manera: "En realidad, tengo una reunión importante programada de 9 a 9:45, pero tu llamada es de tal importancia que, a pesar de todos los obstáculos, definitivamente llamaré". ¿Qué recibió su cliente además de la confirmación de la hora de la llamada? El mensaje es que, no importa lo difícil que sea, tú, superando las barreras y la resistencia desesperada del enemigo, lo dejarás todo y llamarás, porque él, el cliente, es muy, muy valioso para ti. Entonces, ¿imagina cómo tratarás a una persona que te ha demostrado repetidamente que eres muy importante para él? ¡Sentirás que esta persona ya ha hecho algo por ti! Y para ello estás dispuesto a amarlo...
Los gerentes de ventas exitosos suelen utilizar esta técnica. Algunos, especialmente los astutos, van más allá. Por ejemplo, puede prometerle a un cliente que hará algo por él que está completamente fuera de sus responsabilidades. Sólo como cortesía: “¿Tienes problemas con tus proveedores? ¿Quiénes son sus proveedores? Oh, los conozco muy bien, tengo un hombrecito allí, ¡te responderé esta pregunta! El subtexto de este mensaje es: "¡No pediste

esto, pero como eres tan valioso para mí, haré cualquier cosa por ti!". Por supuesto, no se encargarán de un caso muy complejo, pero si, mientras resuelves sus problemas, puedes al mismo tiempo hacerle un favor al cliente, ¿por qué no? Esto crea no solo una buena impresión de esta persona, sino también una reputación; puedes recurrir a él en una situación difícil, e incluso algo tan raro en las relaciones comerciales como la amistad: una persona que ha mostrado su voluntad de hacer algo por nosotros. “Así es”, aunque esto no aporta ningún beneficio a esta persona, lo sentiremos no solo como un empleado o cliente, sino que ya lo percibimos como un socio, si no como un amigo.
Conclusión: si quieres adoptar una actitud adecuada hacia lo que haces, no tienes que hacer nada “en silencio y con modestia”. No seas perezoso, deja que los demás conozcan todas tus habilidades únicas. Asegúrese de enfatizar: “Yo, como especialista (jefe de departamento, graduado de MBA, candidato a ciencias económicas, gerente experimentado, persona que escribió un libro en su época, subraye lo que sea necesario), creo que... Esto llevará más tiempo, pero como equipaje obtendrás la imagen de un solucionador de problemas. O una persona de influencia. O una persona con gran experiencia. Por supuesto, no debe exagerar y comenzar cada mensaje con una lista de diplomas e insignias, pero periódicamente debe recordar a los demás cuánto esfuerzo requiere hacer lo que hace. Y enfatiza que, a pesar del peso insoportable de esta carga, ¡no te quejas! Y como resultado, tal vez alguien muy grande e importante, que necesita una persona con exactamente el conjunto de habilidades únicas de las que estás orgulloso, te recuerde en el momento adecuado.

Opción 2: “Solo las estrellas son más altas”

¡Gracias por tenerme!
Vladimir Vishnevski
Existe otra forma infalible de crear un mito sobre uno mismo. Muchas personas exitosas lo utilizan, algunas deliberadamente y otras no. Expliquemos con un ejemplo. Dos profesores imparten un curso de inglés en aulas adyacentes. Después de clase se reúnen en la sala de profesores. El primero, con una sonrisa de satisfacción, declara públicamente: “¡Los alumnos me dijeron que mi lección de hoy fue maravillosa, extraordinaria!” El segundo, vacilante, dice: “Bueno, mi gente no me dijo nada...”. Como

resultado, el primero se va a casa, inspirado por el estrellato, y el segundo, deprimido al pensar que algo anda mal. con él.
Pregunta: ¿Cómo logra el Sr. Star esta actitud entusiasta? El secreto de su estrellato es simplemente su excelente habilidad para utilizar el mecanismo "¡¿En serio, genial?!". Cada vez que les da a los estudiantes la tarea, por ejemplo, de practicar los tiempos verbales, el maestro dice: "Pero es realmente genial que hayamos aprendido estas sutilezas ahora mismo, antes de comenzar a escribir las respuestas, pero si no lo supiéramos, podríamos fácilmente". ¡cometer un error!" Los oyentes repiten inspirados: “¡Por supuesto, genial!” Después de algún tiempo de este "entrenamiento" oculto, los propios estudiantes comienzan a afirmar que todo lo que hace el Sr. Star es "realmente genial". Es importante que el Sr. Star sea completamente sincero en su admiración por todo lo que hace: sí, no se le ocurrió el programa, la lógica de la secuencia de ejercicios no es su mérito, pero es importante que sea de su labios que los estudiantes aprendan esta información necesaria! Y su colega, quizás más profesional, está acostumbrado a que hay que ser modesto, no es bueno destacar; al fin y al cabo, esto es evidente cuando se trabaja profesionalmente, ¿no?
Este es un punto importante que nuestra gente "modesta" pasa por alto: desafortunadamente, hay muchas cosas que a veces nos parecen "evidentes", pero la mayoría de las veces, nuestra profesionalidad "evidente" sólo puede ser apreciada por un especialista. de la misma clase que nosotros o de una clase superior. ¿Están siempre ahí y siempre dispuestos a evaluarnos?
Pero todos soñamos que “de repente llega un mago en un helicóptero azul” y decimos: “¡Qué maravilloso que tú, Irina Vasilievna, hayas hecho el equilibrio sin errores!” Pero como las responsabilidades funcionales de Irina Vasilievna incluyen hacer un equilibrio sin errores, nadie ve esta ventaja y nadie la enfatiza. Pero si Irina Vasilievna comete un error, será un escándalo.
¿Qué hace el señor Star en tal situación? Periódicamente recuerda a quienes lo rodean: “Verán, asumo mis responsabilidades extraordinariamente bien”. Además, por regla general, lo hace con destreza, no de frente, sino recurriendo a una fuente de referencia: "Ayer nuestros clientes me elogiaron por una gran venta". O incluso: “Imagínate, hoy me llamaron de una agencia de headhunting, me llamaron de una empresa muy chula, me

dijeron que los especialistas como yo siempre están en llamas...” O, actuando en sentido contrario: “¿Te imaginas cómo terrible es!!! Mi amigo es director de una empresa. ¡Así que tienen tantas multas y problemas debido a un pequeño error de su contable! ¡Horror! ¡Es bueno que todo esté en perfecto orden con nosotros, porque yo estoy haciendo esto! ¡Los clientes realmente lo elogiaron! ¡La agencia realmente llamó! Podrías permanecer en silencio, pero ¿cómo construir entonces tu marca? Si, en respuesta a los elogios, dices: "¡De qué estás hablando, no soy yo, es el equipo!" – No se sorprenda cuando el equipo también sea elogiado y recompensado.
¡Es un gran error pensar que los demás están obligados a notar tus fortalezas! La gente tiene muchos de sus propios problemas y pensamientos. No tienen tiempo para pensar en ti. Haz que la persona preste atención a lo que estás haciendo e intenta identificar el momento por el que quieres recibir elogios.
Entonces, el segundo principio en el que todos ganan al crear su propia campaña de relaciones públicas es que la gente debe darse cuenta: ¡lo que se supone que debes hacer, lo haces bien!

Opción 3: “dime quién es tu amigo...”

Hay personas que se toman fotografías con personajes famosos en conferencias y eventos de moda (los famosos a veces ni siquiera lo saben: basta con pararse junto a ellos cuando les apasiona la comida o la conversación), y luego estas fotos se enmarcan. y colgado en su casa, apartamento u oficina, lo que aumenta enormemente su calificación ante los ojos de amigos y clientes. Estos, por supuesto, son casos extremos de los "nietos de Ostap Bender", pero aún así, si no se llega a los extremos, adquirir los contactos adecuados es un método muy eficaz para construir su marca, porque todos lo recordamos desde la infancia: "Dime quién es tu amigo..."
Esto significa que debes tener mucho cuidado al seleccionar a las personas que están a tu lado. En primer lugar, evalúe qué mensaje transmite a los demás su amistad o, por el contrario, su pelea con tal o cual persona... En segundo lugar, piense qué tipo de conocidos le serían útiles para avanzar hacia su objetivo. Y después de eso, comience no solo a hacer amigos o a comunicarse, sino a desarrollar su comunicación.

Por supuesto, todo el mundo recuerda que, según los estadísticos, todas las personas en la Tierra se conocen entre 6 y 8 contactos. Pero al cultivar sistemáticamente amistades importantes y hacer otras nuevas, puedes reducir estos 6 a 8 pasos necesarios al mínimo para que en algún momento las buenas noticias sobre ti lleguen a oídos de la persona que necesitas. Por supuesto, esto debe hacerse sutilmente, no de frente, sin avanzar y sin irrumpir en la zona de recepción de las personas adecuadas. Si siguió nuestro primer consejo y aprendió a hacer buenas obras por otras personas "sólo porque sí", es posible que alguien quiera hacer la misma buena acción por usted si confía en su "calidad como producto": si No te da vergüenza presentarte a su amigo que necesitas, ¿por qué no debería hacerlo él?

Opción 4. "¡Estoy muy bien, como siempre!"

¡Mira cuántas memorias con biografías detalladas de personajes famosos están a la venta en las librerías! Por supuesto, estos detalles son interesantes para el lector precisamente porque estas personas son famosas, pero ya puedes comenzar a crear mitos y leyendas sobre ti mismo durante tu vida. Cuéntale a la gente historias sobre tu vida que muestren un lado bueno de ti, pero que otras personas puedan encontrar realmente interesantes. Luego se los contarán a sus amigos, tal vez mencionando de quién se los contaron. Ser conocido como un buen narrador o un bromista famoso ya es suficiente para que muchas personas se interesen en conocerte. Y, por supuesto, intenta ser positivo. Todo el mundo intenta inconscientemente evitar a las personas sombrías y ansiosas: ¿por qué la gente necesita tus problemas si tienen los suyos propios? Por supuesto, no hay necesidad de llegar a los extremos estadounidenses en esto y no decir en un funeral que todo es "excelente, como siempre", pero todavía hay algo que aprender de una nación que ha estado haciendo hábilmente sus propias relaciones públicas durante 300 años. ¡años!
También es muy importante poder "empaquetar" bellamente no solo sus palabras y pensamientos, sino también a usted mismo, su ser querido... Después de todo, en una tienda todos preferimos un producto en un paquete de diseño muy interesante y brillante. a un producto en una

bolsa... Todo sucede de la misma manera en las relaciones humanas. Por lo tanto, trate de enfatizar las ventajas que tienen su figura, rostro, ropa, automóvil, hogar y oficina, y oculte todas las deficiencias. Desafortunadamente, en nuestra cultura se ha desarrollado la regla no solo de no describir el estado real de tus asuntos, sino también de volverte pobre, como si dijeras que tienes éxito, el destino se volverá desfavorable para ti, alguien te “maldecirá”. tú... Para hacer relaciones públicas personales, ¡debes olvidarte de estas supersticiones! Por ejemplo, un buen consejo de los expertos profesionales es usar ropa que sea un poco mejor en clase y calidad de lo que sugiere su puesto de trabajo real. Para ellos, los especialistas, esto es una señal de que se aspira a algo más en la vida. Para usted y los demás: una demostración de respeto por uno mismo y dignidad. Por supuesto, lo mismo se aplica tanto al hogar como a la oficina... No es necesario mentir, solo hay que dejar de ser pobre y enfatizar su insuficiencia en algo. Olvídese de todo esto: "Verás, simplemente no tengo suficiente dinero para una oficina más fresca..." o "No, es barato, compré pintura en un puesto y me teñí el pelo". Sobre un vestido comprado en rebajas, no debes mentir diciendo que es de una nueva colección y que cuesta mucho dinero: puedes quedar expuesta. Pero un vestido de rebajas se puede llamar con seguridad un "buen vestido italiano". Deje espacio a la imaginación de sus "espectadores". ¡Ellos descubrirán todo lo que necesitas más tarde ellos mismos! Y si no tienes coche, es mucho más prestigioso decir: “Es absolutamente imposible conducir por Moscú sin llegar tarde a reuniones importantes. ¡Hay tantos atascos por todas partes! ¡Tenemos que tomar el metro! Y tu interlocutor no necesita saber que tu único coche es el Zaporozhets de tu padre, pudriéndose en el garaje.

Opción 5 – virtual

Antes de iniciar una conversación con la persona adecuada, es necesario recopilar información sobre ella. Hoy en día, la forma más sencilla de hacerlo es a través de Internet, que todo el mundo utiliza con éxito. De ahí la conclusión: es necesario trabajar en este tema. Asegúrese de que haya información sobre usted en Internet. Y para que haya exactamente la información que le resulte beneficiosa.

Los foros y conferencias profesionales son adecuados para crear su imagen en Internet. Responde las preguntas de los interesados, intenta hacerlo de forma animada, con humor, no te olvides del primer consejo: destaca tu importancia, tu educación, tu profesionalidad. Establecer relaciones personales con personas que acuden a pedir asesoramiento profesional. Que empiecen a rezarte a ti como líder: ellos moldearán la opinión pública.
Puedes ir aún más lejos: crea tu propio sitio web y publicítalo y promuévelo de todas las formas posibles. Puede contener agradecimiento por su profesionalismo (encanto, capacidad para hacer amigos), hermosas fotografías (¡incluso con celebridades!). También puedes iniciar una newsletter que resulte interesante para muchos y así sembrar lo razonable, lo bueno, lo eterno -tu nombre- en la mente de los lectores de Internet.

Opción 6: "mi mejor regalo..."

Si no quieres alabarte tú mismo, puedes hacerlo de forma más sencilla. Al comunicarse con las personas, asegúrese de que asocien su apariencia con emociones positivas. Haga pequeños obsequios, cuente historias o chistes interesantes y haga cumplidos. Tu tarea no es halagar, sino complacer a la persona. Entonces, en el futuro, te percibirá como una persona de la que sólo puedes esperar cosas buenas.
Piense si el público tiene la oportunidad de aprender sobre usted, su profesionalismo, encanto y éxito. Y si no, ¡corrija esta injusticia! ¡Sin falsa modestia! ¡La modestia, como sabes, adorna solo si no tienes otras decoraciones! Tus relaciones públicas dependen de que lo pienses. Aquí no hay nimiedades ni detalles. Necesitas gestionar tu imagen. Por supuesto, puedes confiar esto a otras personas, pero no es un hecho que te guste el resultado. Por lo tanto, trabaje usted mismo en su propia imagen y fórmese una opinión sobre usted mismo. ¡Conviértete en una marca reconocible! ¡Te sorprenderá cuánto mejorarán tus posibilidades!

Capacidad para tomar decisiones.
Existe tal abreviatura al describir el puesto: tomador de decisiones. Significa "tomador de decisiones". Pero no es necesario ser un líder para tomar decisiones. A qué instituto ingresar, si tener un hijo o no, casarse o no

casarse: cada uno de nosotros se ha enfrentado al menos una vez a una elección global que determina su destino. Además, en la vida cotidiana todo el mundo tiene que tomar decisiones cientos de veces: qué zapatos elegir, dónde ir en verano, si firmar documentos o no. Es cierto que los gerentes prestan más atención a esto, porque de ellos dependen las ganancias, la prosperidad de la empresa y el bienestar del personal. ¿Cómo se puede hacer la vida más fácil a un directivo o a cualquier persona en el día a día a la hora de tomar una decisión, grande o pequeña? ¿Cómo aprender a elegir?

¿Cómo ayudar al burro de Buridan?

La pregunta "¿puedes describir cómo tomas decisiones?", por regla general, sumerge a una persona en un estupor, porque este proceso es mayoritariamente inconsciente. Lo máximo que una persona puede hacer cuando se enfrenta a una elección es decir: “Dame tiempo para pensar. ¡Tengo que analizarlo todo y luego tomar una decisión! Pero también le resultará difícil explicar cómo lo analiza, si existe algún tipo de técnica, método. Existe una forma tan popular: escribir todos los pros y los contras en una hoja de papel en dos columnas. ¿Pero qué hacer con ellos a continuación? A menudo, una persona lucha con estas listas, conoce todos los pros y los contras, pero aún así no puede tomar una decisión. Y la situación no siempre es clara cuando se pueden evaluar inmediatamente sus aspectos buenos y malos.

Hay un lado racional, lógico, tecnológico, y junto a él hay un lado irracional, subconsciente, que, sin embargo, no es menos importante a la hora de tomar una decisión, y en ocasiones más.

Empecemos por lo racional. Especialmente cuando estamos en la situación del burro de Buridan, que no podía decidir cuál de dos montones de heno idénticos comería y finalmente murió de hambre. Esta situación se llama "dilema". Es entonces cuando se formula la pregunta no “¿Adónde ir?”, sino “¿Ir o no ir?”, “¿Invertir dinero en algún proyecto o no invertir?”, “¿Casarse o no casarse? ”. La situación es casi insoluble, porque para una elección completa se necesitan al menos tres opciones. Aquí consideramos las consecuencias de sólo uno.

Para tomar la decisión correcta, utilizaremos herramientas inventadas por los filósofos. El modelo nos resulta muy familiar gracias a las lecciones de matemáticas de la escuela, aunque René Descartes, quien inventó el sistema de coordenadas, en realidad no era matemático. Para él, “X” e “Y” eran conceptos filosóficos con los que se podía describir cualquier realidad. Su sistema de coordenadas también nos ayudará a recopilar la información necesaria para tomar una decisión. Ir o no ir es sólo un eje. Y Descartes creía que un eje no puede describir el espacio; se necesitan dos. Por tanto, en lugar de pros y contras, preguntémonos: ¿qué pasará y qué no pasará? En total obtenemos cuatro cuadrados. ¿Qué pasará si hacemos esto? ¿Qué pasa si no hacemos esto? ¿Qué no pasará si hacemos esto? ¿Y qué no pasará si no hacemos esto? Así, tendremos una descripción más objetiva y voluminosa.

Se puede plantear cualquier problema, empezando por qué orientación debería elegir el país de la CEI: prorrusa o proestadounidense, y terminando con el dilema de si comprar o no un televisor nuevo cuando el viejo "todavía está en pantalla". Es importante que formule un problema verdaderamente importante y que esté directamente relacionado con usted. ¡No seas perezoso, dedica quince minutos a ti mismo y te sorprenderás de los resultados!
Para "probar" el sistema, tomemos un ejemplo específico. A mi amigo matemático Nikolai le ofrecieron trabajar en una universidad europea. Me dieron dos meses para pensarlo. No se puede decir que una persona que tiene más de 30 años y tiene una familia aceptará inmediatamente incluso la oferta más tentadora. Sí, el salario allí es alto, pero el trabajo es más aplicado, por lo que el proyecto en el que estaba trabajando aquí en un instituto de investigación académica tendrá que abandonarse, lo que significa olvidarse de la carrera científica, o al menos posponerla. . El contrato es por tres años, ¿y luego qué? En Rusia tendrás que dejar a tus amigos y familiares, y allí toda la familia tendrá que aprender otro idioma y adaptarse. Aunque habrá una oportunidad de ver mundo. Por otro lado, aquí viven en un apartamento de una habitación en las afueras y no pueden contar con la expansión. Y allí él y su familia pagarán tanto el apartamento como el seguro médico. Todos estos pensamientos se reemplazan caóticamente unos a otros, obligando al propietario a estar molesto o feliz y apresurarse, apresurarse, apresurarse...

Pero las "coordenadas cartesianas" vienen al rescate.

Entonces, por un lado, ir o no ir, y por el otro, qué pasará y qué no pasará. Lo que no sucederá también es muy importante, porque normalmente no pensamos en las oportunidades perdidas o en las pérdidas que se pueden evitar. Completemos el primer cuadrado: ¿qué pasará, qué tendrá cuando se vaya a trabajar a otro país? Salario, un apartamento grande, la oportunidad de viajar, la educación de los niños en el extranjero, la preocupación por los padres ancianos, la falta de comunicación, la barrera del idioma, la oportunidad de obtener la ciudadanía, una sensación de vida agitada y la sensación de ser “un hombre que alimenta a un familia."

Siguiente casilla: ¿qué pasa si no va? Seguirá viviendo en su apartamento, trabajando en su tesis doctoral, recibiendo un pequeño salario, se sentirá seguro y pasará tiempo con las personas a las que está acostumbrado, sabrá lo que le espera, contará con una pensión y también suspirará en su tiempo libre. : “¡Después de todo, me llamaron para llevarme al extranjero! ¡Pero no me valoras!

Ahora viene la siguiente casilla: ¿qué no pasará si se va? No escribirá una tesis doctoral, no ganará una pensión, perderá su círculo habitual de personas, no estará hacinado en un apartamento pequeño, no se sentirá como un pobre matemático ruso, no se negará a sí mismo y sus hijos viajan y compran cosas que no son de primera necesidad, no habrá novedad, no se preocupará por no haber aprovechado la oportunidad. Tenga en cuenta que “lo que no sucederá” debe incluir no sólo la negatividad y las oportunidades perdidas. Esto no es un reflejo de lo que sucederá con la partícula "no". Puede aparecer aquí nueva información a la que no prestaste atención antes. Por ejemplo, aquí vivía en una zona ecológicamente desfavorable y estaba enfermo, y allí vivirá en la montaña y no se enfermará, y esto se refleja en la plaza.

Y finalmente, ¿qué pasará si no va? No habrá oportunidad de vivir en el extranjero, de trabajar en un equipo científico moderno, sus hijos no recibirán educación en el extranjero, no habrá barrera del idioma, no habrá estrés por tener que reconstruir, no habrá preocupación por su sus padres y su

propia vejez, no ganará dinero, no podrá permitirse el lujo de ampliar su familia y tener otro hijo, no habrá dependencia del empleador, del hecho de que hay que trabajar duro para poder renueva tu contrato para el próximo trimestre, los niños no olvidarán su lengua materna, no habrá necesidad de aprender otro idioma y desarrollarse, esfuérzate por ello, no habrá sensación de que estás cada vez más joven y de que estás realmente en demanda.

Entonces ahora tenemos cuatro cuadrados. Durante el proceso de llenado, cada uno de ellos (aunque esta es solo la primera etapa) puede reflejar alguna información nueva y adicional que puede relacionarse no tanto con la situación en sí como con la persona misma. Por ejemplo, el hecho de que no se enferme puede pesar más que todos los demás. Aunque la persona no vinculó en absoluto esto con la oferta de trabajo que recibió.
Así, ya no corremos en la misma línea de "ir o no ir". ¡No! Estamos resolviendo un problema completamente diferente: la prioridad de los criterios. ¿Qué es más importante: el salario o la amistad? ¿Libertad o salud?

Por tanto, la siguiente etapa es la clasificación. Dentro de cada cuadrado debemos distribuir los criterios por peso. Cuál está en primer lugar, en segundo lugar, en tercero y así sucesivamente. ¿Qué es más importante? ¿Gran salario u oportunidad de ver mundo? ¿Falta de barrera del idioma o carrera científica? Esto se hace mediante el método de comparación por pares. Primero, escribimos una calificación aproximada de criterios del primero al décimo lugar y luego, comenzando desde abajo, comparamos pares de criterios. Por ejemplo, ¿qué situación es preferible para mí: si tengo salario, pero ninguna comunicación, o si tengo mucha comunicación, pero ningún salario? Si me respondo que encontraré comunicación por mí mismo y que el salario es más importante, entonces ocupará un lugar más alto en el ranking. Y entonces puede resultar que, por ejemplo, el desarrollo sea más importante que el salario en sí, y el salario sea más importante que la barrera del idioma. Que por un salario estoy dispuesto a aprender un idioma. Pero la falta de estrés o el hecho de que los niños se desarrollen en su entorno lingüístico puede ser más importante que la dependencia de un empleador o la falta de oportunidades

de ver Europa. También será útil comprender esto, porque puedes ver Europa incluso mientras vives en Rusia y ganas dinero para una excursión. O no me importa si los niños olvidan el idioma o no, porque para mí una buena educación es lo primero. Es interesante que después de la "disposición" los cuatro cuadrados se volverán más o menos similares. Y estos son los hechos en los que puede confiar con seguridad.

Así, el método de las coordenadas cartesianas es un método absolutamente lógico, racional, como dicen en psicología, del "hemisferio izquierdo" para analizar información, más completo, más detallado, más personal, identificando criterios significativos para la toma de decisiones. Porque entonces la elección ya no será sólo una suma aritmética de los pros menos los contras. Después de todo, puede que solo haya una ventaja en esta lista, ¡pero es muy significativa! Y muchas desventajas menores.

Vitaly, un empresario, inició su negocio vendiendo electrodomésticos. Su negocio iba bien, pero sólo era posible un mayor desarrollo de forma progresiva: más volúmenes, más puntos de venta. Y entonces aparecieron en el mercado las primeras máquinas para la impresión digital de fotografías. Este equipo era muy caro y tuvo que elegir: continuar con el antiguo negocio o cerrarlo y desarrollar un nuevo sector de mercado, invirtiendo todo el dinero libre en la compra de nuevo equipo. No estaba seguro de que daría frutos rápidamente. Pero tuvo la oportunidad de convertirse en uno de los primeros en este sector. Este se convirtió en el argumento principal y este criterio era más importante para él que el factor de riesgo. El factor de beneficio inmediato resultó ser un rango inferior; el dinero ya no era tan importante para él. Aunque si otra persona tomara la decisión en su lugar, quizás el argumento decisivo para él sería que no sabe cuándo empezará a obtener ganancias y no puede permitírselo, porque tiene tres hijos pequeños y ninguna otra fuente de ingresos. .

Este método es especialmente bueno cuando una persona tiene mucha información, pero está toda dispersa. ¿Recuerdas la caricatura infantil sobre dientes de león y mejillas regordetas? El médico dijo que necesitaba perder peso en las mejillas comiendo menos y moviéndose más.

“¡Pero entonces perderé aún más peso en el tallo!” - exclamó el diente de león. “Por el contrario, ¡come más y muévete menos! “¡Pero entonces ganaré aún más peso en mis mejillas!” El dilema nos lleva a un círculo vicioso. El sistema de coordenadas cartesiano le permite ordenar cosas, estructurarlas y crear algún tipo de mecanismo de trabajo. Incluso si una persona no tomó una decisión de inmediato, no entendió qué hacer, todavía tenía una cierta jerarquía dentro de él. La máquina comienza a funcionar, los engranajes se engranan y la solución deseada puede llegar por sí sola.

La decisión es tuya

Pero ¿qué significa “por supuesto”? Esto significa que no sólo el hemisferio izquierdo "racional", sino también nuestro inconsciente participa activamente en el proceso de toma de decisiones. Además, a menudo sucede que el inconsciente va por delante del racional.

Una princesa medieval quería casarse, pero, como era de esperar, no pudo simplemente elegir marido, por lo que se organizó un torneo de caballeros. Lo ganaron dos caballeros: Marcos y Alejandro. Eran los mejores, pero de ninguna manera inferiores entre sí. Y a la princesa le gustaban los dos, así que no pudo elegir uno de ellos. Y luego recurrió a una especie de sorteo, el “método de la moneda”. Se le ocurrió una prueba final humana. “Que los dos se vayan a la montaña, y el que me traiga primero una flor de edelweiss, me casaré con él”, dijo. Los caballeros se alejaron al galope. Y he aquí el momento emocionante: la princesa está de pie en la torre, junto a su primer ministro observa lo que sucede con un catalejo. “Bueno, ¿qué hay ahí? – la princesa está preocupada. “¿Alguien ha aparecido todavía?” “Sí, apareció”, responde el ministro. “¿Ya está claro quién? - Aún no. - ¿Y ahora? - ¡Ahora podemos ver! - ¿Quién es este, quién? - ¡Alejandro! "Dios, ¿dónde está Mark?!!!!" El inteligente primer ministro resolvió todo y se aseguró de que el caballo de Alejandro se torciera la pierna y que Marcos llegara primero. Porque, a pesar de que la princesa decidió elegir por el “método de la moneda”, con su comportamiento emocional regaló lo que realmente quería.

La princesa no está sola. Cuando intentamos lanzar una moneda, muy a menudo actuamos de manera completamente diferente a lo que acordamos con nosotros mismos. Pero al menos la moneda (o nuestro subconsciente

con su ayuda) nos permite identificar esto y decirnos: “¡No, la moneda es una tontería, de hecho quiero algo más!” Al estar acorralado, bajo la amenaza de que sucederá algo desagradable para el cuerpo, el subconsciente finalmente hace evidentes nuestros pensamientos secretos.

Podemos decirnos: “Bueno, si hay un águila, voy. ¡Si sale cruz, definitivamente no iré! Y tan pronto como caiga cruz, si realmente queremos ir, el subconsciente propondrá un montón de argumentos que harán que el viaje sea inevitable.

Incluso en el método absolutamente lógico de las coordenadas cartesianas hay lugar para la comparación del “hemisferio derecho”. Si hay criterios de igual importancia y no sabes qué elegir, entonces puedes literalmente jugar a "pesar". Para hacer esto, te imaginas como una balanza de palanca, donde tus palmas son los cuencos de esta balanza. Alinea las “copas-palmas”, colocándolas al mismo nivel, y mentalmente pon, por ejemplo, en una palma tu propio desarrollo y en la otra la educación de tus hijos. Y durante unos cinco minutos te distraes de tus pensamientos, sin cambiar mucho de postura: miras televisión, piensas en otra cosa, escuchas música. Y después de cinco minutos, presta atención a cuál de las palmas está más abajo y cuál más arriba. Es decir, qué criterio resultó ser más significativo, más pesado, es más importante desde el punto de vista del subconsciente.

Son muy comunes las situaciones en las que no eres tú quien toma la decisión, sino que “la decisión te hace a ti”. Una de mis amigas, Irina, se enfrentó a una elección: mudarse a vivir a otra ciudad o no. Cuando la cuestión aún estaba abierta, empezaron a aparecer problemas en su antiguo lugar: ella enfermó, su empresa empezó a experimentar dificultades, y luego quebró por completo y cerró, su marido la abandonó. En otra ciudad, un intercambio de apartamento prácticamente irresoluble durante 8 años terminó inesperadamente a su favor: un antiguo compañero de clase se convirtió en jefe y la invitó a unirse a su equipo, al que ella estaba reclutando. Y no tuvo más remedio que irse. Simplemente no había otras opciones. Años después, Irina considera acertada su decisión y agradece esa cadena de patrones aleatorios.

El método de "dejarlo en manos del destino" significa escuchar la retroalimentación del mundo. Puedes adivinar la suerte utilizando libros y canciones, ¡y esto es absolutamente serio! Cuando conocí a mi marido, inmediatamente surgió entre nosotros una poderosa atracción, pero muchos factores no hablaban a su favor: él era 7 años menor que yo, vivía en ese momento en otra ciudad, recién comenzaba profesionalmente y, por supuesto, conceptos lógicos fue una completa locura. Pero en momentos en que una persona no está segura de algo (aunque tiene una decisión interna emocional), comienza a prestar atención a los "signos del destino". En mi caso, el factor decisivo fue la adivinación cómica de las canciones de la radio, que entonces era muy popular en nuestra empresa, cuando surgió la pregunta “¿qué me espera?” El altavoz me cantó específicamente una canción: “Si se va, es para siempre, ¡así que no dejes que se vaya!”. Que, de hecho, es lo que hice, y estoy feliz por ello desde hace cinco años.

¡Resulta que momentos tan inexplicables nos ayudan a simplemente decidir nuestra decisión! Porque no todos tenemos una buena relación con nuestro propio inconsciente, y no siempre estamos dispuestos a creer lo que éste nos da a entender. “¿Dónde está Marcos?”

Sucede que una persona toma una decisión de forma racional, pero si el subconsciente no está de acuerdo con él, no puede permanecer indiferente: responderá con una reacción corporal. Una persona de repente comenzará a resfriarse constantemente, de repente, de la nada, comenzará a sufrir insomnio, dolores de cabeza y se volverá irritable. ¡Necesitas escuchar a tu cuerpo! Si cada vez antes de ir a una negociación aprietas los puños y tensas los hombros, no creas que este síntoma desaparecerá cuando llegues allí. Por el contrario, si dices: “Bueno, no hagas esto, ¡es una estúpida pérdida de tiempo y esfuerzo!” - y en su mente elabora con entusiasmo la plantilla de personal para el proyecto y descubre de qué otros presupuestos puede sacar un par de miles sin sufrir daños, y sus ojos empiezan a brillar y no escucha lo que le dice su esposa. usted en la cena, este es el indicador, vale la pena escucharlo. Entonces ya no se trata de un dilema de “hacer o no hacer”, sino de “hacerlo con placer” o “no

hacerlo sin placer”.

Y viceversa, como en el chiste: “¡Mamá, hoy no iré a la escuela! - Petya, tienes que levantarte, hijo, ¡ya son las siete de la mañana! - Mamá, por favor, ¿no puedo ir? “¡Es necesario, hijo, empaqué tu maletín, puse tu desayuno, planché tu camisa, levántate, levántate!” - Mamá, no quiero, allí Mishka del 7 “a” disparará con una honda, ¡allí Marivanna volverá a gritar con mala voz! - ¡Levántate, levántate, hijo! - ¡Mama por favor! "¡Levántate, hijo, que el director de la escuela no debe llegar tarde!" Si cada mañana te dices a ti mismo: no, no quiero ir a trabajar y no iré, tal vez esto sea solo una señal del subconsciente. Pero no es que no debas ir para nada, sino que ya es hora de que te vayas de vacaciones o al menos duermas un poco el fin de semana. Al menos si sabemos esto, la enfermedad no nos devastará repentinamente.

Fui testigo de cómo el director de un holding tomó una decisión contraria a todos los argumentos racionales. Estaba a punto de lanzar una nueva estación de radio. Sus especialistas hicieron todo utilizando tecnología empresarial. Los especialistas en marketing recopilaron información y le presentaron un informe detallado, en el que llegaron a la conclusión de que el proyecto no era rentable y no funcionaría. Escuchó todo esto durante mucho tiempo y luego dijo: "De hecho, definitivamente haremos esto, ¡porque realmente lo quiero!". Que no sea el mejor del mercado, sino uno de los mejores, pero este es el sueño de mi infancia y lo haré”. El subconsciente no se apaga, también tiene toda esta lista de factores, y hay una parte “invisible para el mundo”. Y si no estás haciendo algo aburrido, sino algo que quieres con todo tu corazón, puedes poner tanta energía en ello que sólo a través de esta energía tu negocio podrá salir adelante. Y el gerente resultó tener razón: ¡se creó la estación de radio y la nueva marca conquistó el mercado!
Por despecho o por el bien de
Pero por mucho que lo intente, nunca podré dar el único consejo correcto sobre cómo tomar mejores decisiones. Sin embargo, conozco a una persona así. Eres tu.
Intentemos descubrir su propia estrategia para la toma de decisiones, que cada persona tiene. Te enviaré a tu propio lugar. Trate de pensar en algunas situaciones en las que tomó una muy buena decisión y quedó satisfecho con el

resultado. Intente describirlos y observe qué tienen en común. Puede resultar que todas estas decisiones se hayan tomado bajo presión de tiempo. Cuando tuviste un año para pensarlo dudaste, pero cuando te quedaron 15 minutos lo aceptaste perfectamente. O descubrirás que siempre has consultado a alguien. Además, esto no significa que haya actuado necesariamente como le dijeron, sino que tuvo que expresar sus argumentos a alguien. O todas las decisiones se tomaron para fastidiar a alguien. O para alguien más. Puede que te sorprenda, pero resulta que la mayoría de las decisiones se toman según un patrón general. Y debes determinarlo tú mismo.

Empecemos poco a poco. Digamos que vienes a una tienda y eliges un traje. ¿Le preguntarás al vendedor si te conviene o no, o le preguntarás: “¿Qué está de moda ahora? ¿Qué llevan puesto ahora?”, ¿tratando de confiar en la opinión de otra persona? ¿O te basas únicamente en tus propios gustos y rechazas resueltamente su consejo: "¿Cómo puedes saber lo que necesito?" La actitud de las personas hacia la ayuda externa se llama "referencia". Hay autorreferencia, interna, y externa, cuando te concentras en otra persona, en la opinión de todo un grupo o de una persona autorizada.

Intenta analizar situaciones y comprender a qué grupo perteneces. Este es el recurso que utilizarás. Y si sabes que para tomar una decisión necesitas hablar con alguien, y no necesariamente preguntarle qué piensa, esto significa que debes tener a tu lado a una persona a quien llamarás o a quien llamarás. Lo principal es que él también es consciente de su papel y luego no se preocupa cuando no haces lo que le dijiste. O tal vez necesitas a alguien que crea en ti. O el que siempre te dice: ¡no lo conseguirás! Y si esto es lo que te excita, entonces debes contactar a esa persona. Y si tienes una referencia interna y no necesitas a nadie, entonces, a pesar de la junta directiva, tomarás la decisión tú mismo. Entonces su tarea no será pedir consejo al Consejo de Administración, sino elegir la forma en la que informarles de su decisión. Incluso si parece que estás pidiendo su opinión, tú (y probablemente ellos también) entenderás que se trata de un juego, una especie de ritual.

Cada uno tiene su propia estrategia de toma de decisiones y la mejor. Sólo hace falta encontrar sus elementos, aunque

parezca que no hay estrategia y todo sucede por sí solo. La fórmula "pelea y luego ya veremos" fue seguida por personas como Napoleón y Lenin. Pero se trataba de individuos tan flexibles, que analizaban la información con tanta rapidez y facilidad, que podían permitirse tal riesgo y una estrategia que parecía negar cualquier estrategia. Por eso fueron Lenin y Napoleón, y no Petya Ivanov.

La dificultad de una persona referente internamente que toma decisiones por sí misma es simplemente la comunicación con los demás. Exteriormente, la persona de referencia depende mucho de las opiniones de otras personas. Uno puede sucumbir a la persuasión. Otro mira todas las dachas que se construyen a su alrededor y luego piensa: todos están construyendo, probablemente yo también lo necesite. "Me peleé" y luego se lamenta: ¿por qué hice esto? ¡Esto no me interesa en absoluto! Incluso hay un chiste sobre este tema. Un oso, un alce, un lobo y un zorro cayeron en una trampa. Nos sentamos en el hoyo durante uno, dos o tres días y teníamos muchas ganas de comer. El oso, el lobo y el zorro se dieron cuenta de que, aunque el alce era grande, tenían una ventaja numérica y juntos podrían derrotarlo. El alce entendió todo y dijo: "Te entiendo, no puedo hacer nada más que cumplir mi última voluntad. Tengo una especie de inscripción debajo de la cola desde pequeño, todos la leen y se ríen de mí. Y nunca supe cuál. Por favor lee lo que está escrito allí y haz conmigo lo que quieras". Tan pronto como todos se arrastraron bajo la cola, él los golpeó con sus cascos traseros, se separó de sus hombros y saltó fuera del agujero. Se sientan, se frotan las zonas magulladas y de repente el oso dice: "¿Por qué subí? ¡No puedo leer nada!
Una persona referente externamente puede convertirse fácilmente en víctima de un líder y encontrarse en una situación similar: ¿por qué me molesté? Un líder referente externo puede tomar decisiones dictadas por el "cardenal gris". Por cierto, esto no tiene nada de malo si todo le conviene. Incluso puede resultar conveniente encontrar una "eminencia gris" que dirija la empresa en la dirección correcta, mientras realiza funciones puramente representativas. Pero si usted es esa persona y quienes intentan venderle un proyecto le darán muchos argumentos, no es necesario que tome una decisión de

inmediato. Se recomienda principalmente el método de coordenadas cartesianas. Recuerda que es muy fácil convencer emocionalmente a un referente externo, pero luego tú mismo debes analizar todos los pros y los contras para tomar la decisión correcta, para entender si tú mismo lo crees o si te convenciste. Por ejemplo, el argumento “este proyecto traerá grandes beneficios”. Hágase inmediatamente la pregunta: "¿Lo sé yo mismo o lo sé por las palabras de otras personas?" Por lo tanto, registre situaciones en las que haya encontrado un equilibrio entre el sentimiento interno, la información objetiva y la opinión externa.

Y finalmente, sepa que toda persona tiene derecho a cometer un error y corregirlo. Sólo los zapadores y los cirujanos cometen errores una vez. Por lo tanto, incluso si tomó una decisión incorrecta, pero le ayudó a darse cuenta de que, en realidad, debería haber actuado de manera diferente, siempre puede hacerlo. Es sólo una cuestión de relaciones públicas. Como dice un líder inteligente: "No puedo perderme, aunque a veces pueda estar yendo en la dirección equivocada". Siempre puedes explicar tu error diciendo que fue solo la primera etapa. Y en la segunda etapa todo cambiará. Siempre podrás encontrar un punto de vista en el que tengas razón.

Un día, dos personas se acercaron al árbitro. Uno dijo: “Gran Juez, ¿quién de nosotros tiene razón? Este hombre me debe una gran suma de dinero que no ha pagado en cinco años”. “Sí”, asintió el juez, “¡tienes razón!” Pero entonces el escriba le susurró al oído: “¡Juez, no puede decir quién tiene razón, no ha escuchado a la otra parte!” “Está bien”, respondió el juez. "¡Quiero escuchar al otro lado!" El segundo hombre dijo entonces: “Oh, gran hombre, creo que no le debo nada, porque después de que le pedí dinero prestado, me casé con su hija, me convertí en su yerno y trabajé gratis no sólo el cantidad pero mucho más, y como me sigue manteniendo en un cuerpo negro, creo que no debo nada. ¡Al contrario, creo que debería pagarme por mi trabajo! “Sí, tienes razón”, asintió nuevamente el juez. Entonces el escriba volvió a susurrarle al oído: “¡Es imposible que ambos tengan razón, uno debe tener razón!” Entonces el juez lo miró y volvió a estar de acuerdo: “¡Creo que tienes razón!”.

Capítulo 10. Déjame intentar preguntarte

Secretos del comportamiento seguro.
El concepto de “autoconfianza” no se refiere a ámbitos trascendentales. Y no es necesario estar involucrado en deportes o en el desarrollo profesional para comprender esto. La vida nos pone a prueba todo el tiempo. He aquí una típica situación banal. Estamos sentados en un café y trabajando en este artículo. Hicimos un pedido y decidimos cambiarlo en el camino, pedir otro plato, sin ningún motivo, simplemente cambiamos de opinión. Pero la camarera, que se esfuerza por evitar movimientos innecesarios, dice: "¡Ya hemos marcado su pedido en la caja!". ¿Cómo reaccionarás? Una pequeña prueba de vida de confianza en uno mismo. O necesita devolver su compra a la tienda, digamos que los zapatos no le quedan. ¿Qué sentimientos estás experimentando? Alguien empieza a enojarse y dice: “¡Es una vergüenza! ¡Qué tipo de pedido es este en tu restaurante! ¡Llama a tu jefe inmediatamente! Alguien, por el contrario (y hay muchas personas así entre las personas inteligentes), esconde la cabeza entre los hombros: “Oh, ¿ya han golpeado? Bueno, entonces, por favor, no te preocupes, no te molestes, me comeré esta chuleta, aunque no quiera, ¡a dónde ir! O: “¿Puedes recuperar mis zapatos? ¡Bueno esta bien! ¡Está bien que mis cuatro mil rublos hayan desaparecido, de alguna manera sobreviviré, no por primera vez!

¿Cómo se comporta la gente en tales situaciones? O una persona, por incertidumbre, se enoja e inmediatamente comienza a indignarse, gritar, gritar, amenazar y al mismo tiempo no puede controlar la situación y explicar adecuadamente lo que necesita. O, por el contrario, su cabeza inmediatamente se encuentra profundamente entre sus omóplatos e inmediatamente comienza a disculparse y obedecer sin cuestionar. Pero estos son extremos. Hay un punto medio dorado. En psicología existe el término “asertividad”, que significa confianza en uno mismo. El comportamiento asertivo es cuando no levantas la voz, no convences a tu interlocutor de que él mismo es "un tonto", simplemente dices con educación y paciencia lo que necesitas, mantienes la calma y te comportas de manera adecuada a la situación. ¡El objetivo es lo primero! Es decir, qué quieres recibir. Y todos esos miedos de “ay, qué pensarán los demás de mí” ya están pasando a ser secundarios.

En nuestro caso, la forma más sencilla es decirle a la camarera con una sonrisa: “¡Entonces da otro cheque en la caja!”. o con calma, sin entrar en discusiones, pedir en una zapatería un formulario de solicitud de devolución. Recuerda: tu objetivo ahora no es demostrarles a todos que "no te encontraron en la basura", no educar a representantes específicos del sector de servicios, solo necesitas conseguir el plato que elegiste o cambiarte de zapatos.

Una periodista que conozco cometió un error en su publicación. No es un error tipográfico ni un error tipográfico, sino un error real: sucede. Tras citar un informe de una agencia de noticias (apresurado e incorrecto, como se vio más tarde), puso en boca de un funcionario importante no sólo lo que él no dijo, sino una posición diametralmente opuesta a la que defendía en la Duma. A la mañana siguiente hubo truenos y llamadas telefónicas. El héroe tenía sed de sangre. El héroe lo llamó a la alfombra y al enfrentamiento. El héroe exigió satisfacción y lo sacudió con una transcripción y una declaración ante el tribunal. "¡No te vayas! - aconsejaron algunos. "Él no te hará nada". “Si demanda a la agencia, usted no tiene nada que ver con eso”, aconsejaron otros. “¡Que se comunique con los abogados o con el editor!” - aconsejaron otros. Pero como mi amiga llegó a una conclusión razonable: no cometió un error intencionalmente, siempre trata de tratar su trabajo con conciencia y responsabilidad y, al final, todas las personas siempre pueden estar de acuerdo, por eso se les dio un lenguaje, ella valientemente (al menos en apariencia)) fue a la guarida... es decir, a la oficina de uno de los edificios gubernamentales. Ella, con bastante calma y afabilidad, ofreció sus más sinceras disculpas, explicó cómo había sucedido y se ofreció a compensar al héroe por el daño a su reputación publicando una entrevista con él. Huelga decir que no sólo no hubo demanda, sino que después el héroe se convirtió en su presentador de noticias honorario, al que se podía llamar en cualquier momento para hacer un comentario a través de un teléfono móvil conocido por un círculo reducido de personas: tanto cuando conducía en un coche de empresa, y cuando estaba de vacaciones el fin de semana en su casa de campo. Y la periodista se agradeció durante mucho tiempo por haber elegido entonces un

comportamiento seguro.

Entonces, el primer tipo de inseguridad es la falta de confianza en uno mismo como persona. "Déjame intentar preguntarte". No es de extrañar que por este motivo se haya producido la muerte de un funcionario chejoviano que estornudó sobre la calva de una persona importante. De nuevo, todo el tormento de Raskolnikov: "¿Soy una criatura temblorosa o tengo derecho?" - Ellos también pertenecen allí.

Como en aquel chiste: “¡Doctor, todos me ignoran! - ¡Próximo!" Para una persona así, preguntar o decir algo en defensa propia es como la muerte, especialmente si tiene que preguntar por sí mismo. Después de todo, esto es exactamente de lo que se siente especialmente inseguro: ¡de sí mismo! Es decir, no se considera una persona tan importante como para hacerse notar, ser tomada en cuenta y escuchar sus argumentos. ¡La autoestima y el sentido de autoestima son muy bajos! Si le pides a una persona que haga un dibujo de su conflicto, resulta que es muy pequeño y encorvado, y sus oponentes son enormes y fuertes. Y esto no se trata de la realidad. Esto se acumula naturalmente en su cabeza y se transmite a través de su comportamiento a todos los que lo rodean. Y de hecho: ¡qué estoy haciendo! Pero el pobre camarero tendrá que pagar otra cuenta. Y la persona importante sufre mucho. ¿Qué hay de mí? Lo aguantaré, sobreviviré, lo soportaré, ¿por qué hacer ceremonias conmigo? ¡No lo valgo! Es poco probable que una persona se diga esto a sí misma, pero por defecto esto es lo que se quiere decir.

La empresa L'Oreal llegó a nuestro mercado con su lema de fama mundial: "¡Es digno de ti!" Unos años más tarde, o tal vez incluso al cabo de un año, el eslogan de L'Oréal en Rusia cambió a "¡Te lo mereces!". Es decir, inicialmente pusieron en primer lugar a una persona con su sentido de autoestima, importancia, importancia, confianza y el producto, dicen, no era peor que una persona. No sé exactamente por qué cambiaron su eslogan. Supongo que simplemente adaptándose a la realidad y la mentalidad rusas cambiaron su énfasis. Cuando descubrieron que en Rusia una marca, una marca comercial, es más valiosa que las cualidades espirituales (y también personales, comerciales, etc.) de una persona, pusieron la marca en

primer lugar. Los rusos, por supuesto, hace dos siglos ensalzaron varias cosas francesas, esto es una tradición. Pero no solo. La duda es parte de la cultura rusa. En Occidente, es completamente normal pagar hasta el último centavo y no dejar propina (nuestra persona estará pensando angustiosamente: ¿cuánto?), pedir envolver lo que no terminaste durante la cena y llevarte la bolsa. , o invite a un empleado del hotel a bajar sus maletas . Además, hazlo mecánicamente, sin pensar en ello, olvidándote inmediatamente de ello. Acabamos de empezar a acostumbrarnos a que los sirvientes nos tengan en cuenta. Y muchas veces incluso reaccionamos de forma inapropiada. Por ejemplo, me parece que la nobleza rusa en el extranjero en los últimos años (tirando dinero, "construyendo" sirvientas, "cambios de derechos" y escándalos) proviene precisamente de muchos años de incertidumbre. La confianza se hipertrofia hasta su terrible continuación: la mala educación.

Pero la nueva generación elige cada vez más un comportamiento seguro. Un día fui testigo de una imagen así en un autobús. El inspector revisa los billetes, y de repente una chica de unos 14 años muy tranquila le dice: "No te mostraré nada hasta que me muestres tu DNI y tu licencia, además de un documento con el que puedes comprobar los billetes exactamente hoy y en esta ruta en particular". La controladora gritó como si no tuviera ticket, pero ella respondió muy confiada, sin levantar la voz: "No es lo que yo tengo, sino lo que tú no tienes. Y si continúas gritándome, llamaré a la policía". Este texto resultó ser tan inusual para mi "oído soviético" que me alegré mucho: está creciendo una nueva generación que no es agresiva, sino que simplemente conoce sus derechos. Y, ya sabes, esta historia también terminó de manera no trivial: el controlador salió rojo de ira, sin tomar un buen sorbo, y el autobús se apresuró a discutir lo sucedido, y las opiniones estaban divididas entre quienes acusaron a la niña. de mala educación y aquellos que estaban enojados con el controlador. La niña no reaccionó, se puso el reproductor en las orejas y continuó el viaje mirando por la ventana. Ella conocía claramente sus derechos, pero no le importaba la opinión pública.

Paso a la izquierda = paso a la derecha

Existe tal técnica: la "escala de asertividad". Mi co-entrenador Sergey Sargsyan lo compartió conmigo, muchas

gracias por esto, yo mismo lo encontré útil más de una vez. Intenta dibujar un objetivo y una escala para ti. En el medio hay un color que te gusta y, a menudo, es el verde, el color de la confianza. Entonces, dibuja un área verde y escribe: TENGO CONFIANZA EN MÍ MISMO. Y luego, a la derecha y a la izquierda de esta "manzana", firme los campos: a la izquierda está el comportamiento agresivo y a la derecha, el comportamiento pasivo y tímido. También se pueden pintar. Por ejemplo, la incertidumbre suele asociarse con el color gris y la agresividad con el rojo. Sergei realizó este ejercicio durante el entrenamiento; se hace de a tres. Una persona se hace pasar por una vendedora que no quiere recuperarle la mercancía, aunque está obligada a hacerlo. Usted devuelve un producto inutilizable y una tercera persona simplemente sostiene esta escala dibujada en papel detrás de la espalda de la vendedora y le muestra en qué lugar de la escala se encuentra usted ahora. Una respuesta más vacilante, más bien agresiva y confiada. Y tu tarea: tan pronto como él te muestre esto, pasa a la zona de comportamiento seguro. ¡Dale al blanco! Y responde desde este estado. Por ejemplo, aquí están las impresiones de un participante en tal ejercicio: "Uh... Verás, estos zapatos, ellos... uh... bueno..." – el dedo de mi operador se desliza hacia el área gris... ¡Ajá! ¡Me estoy agarrando por la cola! Y los hombros encorvados. ¿Por qué estoy adulando aquí? Lo intentaré de otra manera: “¡Entonces! ¿Qué tipo de basura vendes aquí? ¿Por qué no...” – el operador salta a la zona roja. No es lo mismo otra vez. ¿Dónde está? ¿Cómo nos enseñó Sergei? Ah, sí, céntrate en el objetivo: “Buenas tardes. Necesito un empleado de tienda para tramitar la devolución de zapatos. Aquí está la caja y el recibo. Dame el formulario de solicitud." ¡Hurra! El operador señala la zona verde y sonríe. La “vendedora” también se suavizó. Así que aquí está: ¡asertividad!”

Por lo tanto, es posible desarrollar este hábito en uno mismo: reflexionar, comprender dónde se encuentra ahora y cuidarse. A primera vista, esto parece imposible: ¿cómo gestionar tus emociones? Te lo aseguro: ¡simplemente nunca intentaste hacer esto! Una vez que registramos las emociones, las medimos y las ponemos en una balanza, todo resulta bastante sencillo. La Escala de Asertividad, hasta donde yo sé, ha hecho la vida más fácil a un gran número de personas. Por ejemplo, hay profesiones en las que el estrés está presente por defecto simplemente porque las personas tienen que hacer algo que, en su opinión,

resulta desagradable para los demás. Por ejemplo, alguaciles o controladores de crédito que llaman a los clientes y les recuerdan que el próximo pago está vencido. Con estas personas, los clientes inmediatamente comienzan a portarse mal, a presionarles moralmente o a suplicar, acostarse y llorar. Y puede resultar muy difícil para una persona sin una formación especial mantenerse en la zona de un comportamiento seguro y asertivo. Sólo hay una respuesta posible: “No estoy aquí para quitarte nada. No te voy a amenazar, te trato bien. Pero no estoy aquí para pedirte disculpas ni rogarte. Solo quiero informarle que tiene algún tipo de contrato, cuyas obligaciones no está cumpliendo. Y para este caso, existen sanciones absolutamente claras, que usted firmó en el contrato”, - esta es la respuesta de la zona asertiva “verde”.

Hay otro efecto del comportamiento seguro: si lo demuestras una vez, te ganas el respeto de otras personas. ¡Es asombroso! Este es el efecto mágico de la asertividad. Nos valoramos a nosotros mismos y esto hace que los demás nos valoren. En el mandamiento bíblico "Ama a tu prójimo como a ti mismo", muchas personas ven en primer lugar la palabra "prójimo". Pero en realidad dice que uno no debe amar (y tener en cuenta) al prójimo más que a uno mismo. Es decir, ¡debes amarte a ti mismo al menos tanto como a tu prójimo!

No te aprecian y confirman tu falta de confianza en ti mismo cuando estás oprimido y impulsado (por ti mismo) y cuando sólo quieres decir: "¡Siguiente!". Tú mismo provocas todos estos roles: si hay alguien que sufre, entonces hay un opresor. Por el contrario, si te comportas con confianza, ¡es imposible ignorarte! El mundo te está sonriendo. Si usted tiene confianza y está tranquilo, el mundo también estará confiado y en calma.
Máscara, ¡te conozco!
Hay otro tipo de dudas. Parece que en el nivel cotidiano una persona siempre se comporta de manera bastante adecuada. Casi siempre. Hasta. La caníbal Elochka se sentía segura con su marido o sus novias, pero tan pronto como vio a Vanderbilt, se sintió inferior. De eso se aprovechó Ostap Bender. Debido a tal incertidumbre, intentamos crear una imagen a la que no nos correspondemos desde dentro. Cuando no nos aceptamos completamente tal como somos, queremos lucir algo

especial. Como una mujer vampiro. Como un vaquero apuesto al que no le importa nada. Qué papá tan generoso. Como un Jamesbond de acero sin miedo ni reproche. Como un hombre que "vale un millón de dólares".

Esto es especialmente cierto para las mujeres que no pueden salir a la calle sin maquillaje. Les parece que tienen el rostro desnudo. O tienen miedo de que sus conocidos los vean comprando algo en una tienda de stock o de segunda mano. Pero no sólo las mujeres son susceptibles al perfeccionismo. Una de mis amigas se casó con mucho éxito y se instaló en Nueva York; su marido era un hombre muy rico que jugaba en Wall Street. Vivían en Manhattan, todo estaba bien. Y un día fue a visitar a sus amigos a Brooklyn y allí entró en una tienda y le compró a su marido unas camisas preciosas por 5 dólares en una oferta. Cuando supo dónde los había comprado, gritó con mala voz y le exigió que los devolviera a la tienda: “¡Si mi gente me ve con una camiseta de cinco dólares comprada en Brooklyn, será el final de mi carrera! Esto significará que toda mi reputación estará inflada y no se me puede confiar dinero: todo lo que ofrezco es lo mismo que esta camiseta. ¡Y no puedo permitírmelo! Como en el chiste de KVN: “La tradición armenia es lucir siempre mejor de lo que realmente eres. ¡Porque verse peor de lo que realmente eres ya es una tradición judía! Ambos son el poder de la imagen sobre una persona, que sin ella es como un caballero sin armadura: a menudo flaco y pálido.

Ésta es la incertidumbre de una persona rica y exitosa que sabe tomar decisiones independientes en otra situación sin dudarlo. Este es un apego poderoso a la propia imagen, cuando un paso hacia la izquierda, un paso hacia la derecha fuera de la imagen se considerará traición y la incapacidad de responder por las propias palabras.

Hay un poema muy interesante de Arseny Tarkovsky sobre este tema:

Entre todo lo que se entrelaza en nosotros,
a veces nos gobierna la complacencia.
Aparecer o ser: esa es la pregunta
que el tiempo le plantea a una persona.

Erich Fromm dedicó mucha investigación a este tema: tener o ser. La imagen se trata de “tener”. La inseguridad aparece cuando nos identificamos: soy lo que parezco, soy lo que tengo, soy mi imagen, soy mi máscara. De ahí el temor de que si profundizan un poco más, todos descubran que en realidad no soy así. De ahí el miedo a quitarse o perder la mascarilla. Y, desgraciadamente, éste es el talón de Aquiles. Siempre hay gente que quiere manipular. Hay un ejemplo sobre este tema. Un representante caucásico se acerca al conductor de un Mercedes de lujo en el aparcamiento frente a la oficina y le pregunta: "¿Quieres ganar cien rublos?". - "¡Ciertamente!" - “Una chica me espera a la vuelta de la esquina. Déjame subir a tu auto ahora, llegaremos, saldré y te diré... ¿Cómo te llamas, por cierto? - “¡Valera!” - “Entonces, Valera, te lo diré: ¡hoy estás libre y volverás!” - "¿Cómo vas a pagar?" - “Bueno, cuando salga, dirás: ¡Rezo, dame cien rublos!” ¡Y te daré cien rublos! Valera estuvo de acuerdo. Rezo subió al Mercedes y se acercó a la chica en la calle siguiente. La niña quedó atónita. Y cuando el señor bajó del auto, diciéndole al conductor: “¡Valera, estás libre por hoy!”, le dijo con una mirada inocente: “¿Sí? ¡Pues bien, Rezo, dame mil rublos! - “¡Jovencita, Valera, cabrón!” “Valera fue quien lo atrapó en ese sentimiento de incertidumbre. Por supuesto, Rezo le dio a Valera mil rublos, qué hacer con ellos. Si no lo hubiera dado, no habría sido ni un caballero ni un hombre. Rezo no es el primero ni el último que sabe que en el santo negocio de ganar chicas, todos los medios son buenos. Lo mismo se aplica a la conquista de los empleadores. Pero en la vida sucede a menudo que el "polvo en los ojos", arrojado por la incertidumbre en una etapa temprana de conocimiento, se convierte en emociones negativas cuando se trata de relaciones familiares o laborales, y queda claro que una persona no tiene nada detrás de su alma. : ni dinero, ni cualidades laborales. ¿Qué podemos decir de todas estas historias cómicas sobre chicas con pechos postizos y uñas pegadas? Los hombres no siempre perciben adecuadamente estos cambios inesperados, especialmente cuando se descubren ya en el dormitorio...

¿Qué hacer al respecto? Es muy sencillo: quítate la mascarilla. Es cierto que esto es muy fácil de decir, pero no muy fácil de hacer. Y usted y yo entendemos que la lectura del artículo no sustituirá una visita a un psicoterapeuta ni

una formación. Pero para cambiar, a veces basta con tomar una idea y empezar a pensar en la dirección correcta. Y tú y yo podemos hacer esto. Porque es posible que lo que realmente eres resulte mucho más interesante y atractivo para aquellas personas con las que te gustaría comunicarte. El psicólogo Roberto Asagioli dio esta fórmula clave para la desidentificación:
“Tengo un cuerpo, pero no soy mi cuerpo.
Experimento emociones, pero no soy esas emociones.
Tengo una mente, pero no soy mi mente”.
Y un viejo conocido de mi abuelo, que pasó por toda la guerra, sirvió muchos años en los campos de Stalin, pero conservó la mente clara y la dignidad humana, dijo esto: “Verás, si tu confianza se basa en lo que se te puede quitar entonces no vales nada. Pero si su capital está en usted mismo y confía en sus conocimientos, pensamientos y cualidades humanas, entonces no le teme a ninguna situación. Siempre tienes confianza".

Desde una perspectiva psicológica, la idea de autoaceptación significa aceptarte a ti mismo tal como eres. La confianza en uno mismo se convierte entonces en cuidado de uno mismo. Porque las personas inseguras exigen que alguien más las cuide.
En el espejo torcido del amor
El tercer tipo es cuando una persona "miraba hacia atrás para ver si ella miraba hacia atrás para ver si yo miraba hacia atrás". A diferencia de la persona que mantiene la imagen, ésta se la imponen quienes le rodean. A veces me horrorizan las madres que les dicen a sus hijos: “¡No os querré porque gritéis fuerte!”. Los niños entienden todo muy literalmente, el niño comprende que su madre no lo amará y que no hay nada peor. E inmediatamente comienza a pensar en quién debe ser para no perder este amor. Esta incertidumbre es incluso peor que la anterior, porque ni siquiera tiene un criterio interno de quién debe ser. Cuando una persona así crezca, no podrá decir "no", definitivamente necesita ser útil y necesario, es una persona que siempre cuidará de todos. Excepto por ti mismo, ¡sobre ti mismo por nada! Porque si no hace esto, nadie lo necesitará y nadie lo amará. Es decir, se ve constantemente obligado a merecer el amor, ¡sin siquiera estar seguro de tener derecho a él! Definitivamente quiere

decir que no puedes simplemente amarlo. Como en la canción de Andrei Makarevich:

Me desperté diferente, aunque era yo,
Justo a la luz de un nuevo día,
llegué con mis amigos, y mis amigos
no me reconocieron de vista.
Y ellos dijeron: ¿qué estás haciendo?
Vuélvete como siempre lo antes posible.
Y me volví el mismo de ayer,
sin querer ofender a mis amigos.
Y estuve así durante otros cien años,
y canté de miércoles a miércoles,
hasta que de repente me di cuenta de que ya no estaba
y las filas de amigos se estaban reduciendo.
Y comencé a arrancarme la peluca de la cabeza
y a buscar apoyo en el vacío,
Hasta que me di cuenta de que estaba demasiado
acostumbrada a mí misma,
Y los años ya no eran los mismos.
¿O tal vez es realmente mejor no buscarlo, sino tenerlo?
¿Y no cambiar tu cara como un abrigo?
Pero es que alguien dentro de mí quiere cantar,
sin saber aún cómo ni sobre qué.

De hecho, quienes te rodean estarán interesados en que sigas siendo “el mismo de siempre”, es decir, como están acostumbrados a verte. Una persona sin problemas y terriblemente insegura es muy manejable porque necesita constantemente confirmación de su importancia. A estas personas siempre las montan "para agradecer". ¡Por supuesto, quienes lo rodean insistirán en que permanezca así! Y jugará el juego de la devolución: manipulará, exigirá que lo cuiden, se pondrá histérico "pero hago tanto por ti y ni siquiera me das un vaso de agua". Porque no se le ocurre que necesita cuidarse solo. Sin embargo, ¡nunca nos enseñaron esto en absoluto! En nuestro país al término “egoísmo” se le dio una connotación negativa: se creía que amarse a uno mismo era demasiado y el amor propio era condenado por la sociedad. Piensa primero en tu Patria y sólo después en ti mismo.

Una persona así, de la que todo el mundo "se aprovecha", sólo necesita admitir la idea de que es digno de amor en sí

mismo, independientemente de la cantidad de buenas obras desinteresadas que haya realizado. Para ello, puedes utilizar la siguiente minitécnica: imagínate como un mago grande y fuerte y regresa a la infancia, donde se sienta este pequeño niño o niña infeliz, cuyos padres amenazan con privarlo de su amor. Abrázalo y bésalo, dile que lo amas siempre. Puede que su madre, sus amigos o su ser querido no lo amen, pero la única persona que siempre lo amará eres tú. Tan maduro y fuerte.

Escribe en un papel: Me amo, soy digno de amor. Basta con llenar al menos 10 hojas de papel con esta frase para que deje de darte vergüenza. Debido a que a menudo estas personas exigen no solo el amor de sus seres queridos, sino también el amor en el trabajo, exigen que se noten sus méritos. Es decir, necesitan constantemente la confirmación de su importancia, su valor desde el exterior, desde el exterior, porque ellos mismos no están seguros de ello. Al fin y al cabo, no se fían de sus criterios internos, sino que intentan complacer a los demás.

Piensa en el horror de la situación. Hay una gran cantidad de trabajo que no requiere confirmación de mérito. Por ejemplo, un administrador, un camarero, un gerente: no se agradece a una persona solo porque hace bien este trabajo. Pero si lo hace mal, recibe críticas. Cuando una persona, cuya confianza se basa únicamente en la confirmación externa, consigue un trabajo así, puede estar inmediatamente preparado para un lugar en la clínica de neurosis, porque nunca recibirá gratitud por un buen trabajo, sino que sólo recibirá golpes. Por lo tanto, no percibe esto como una reacción a su propio comportamiento, sino que para él se transforma en la creencia de "soy tan terrible". Y luego resulta como una broma. Una niña acude al dermatólogo y se queja: “¡Tengo acné!” Él la mira largo rato y luego dice melancólico: “Sí, acné. El acné significa problemas con los hombres. Y los problemas con los hombres significan acné. Y el acné significa problemas con los hombres. ¡Es una especie de círculo vicioso, niña!

¡Círculo vicioso! Una persona busca la confirmación exterior de que es buena y, como no la encuentra, no se siente bien. Algunas personas que están de vacaciones pueden deprimirse: nadie las llama ni les asigna nada, se

sienten inútiles y no sirven a nadie. Sólo puede verse a sí mismo en el espejo, y cuando está fuera del espejo está fuera de sí. Esta gratitud deben obtenerla del exterior, porque ellos mismos están lejos de estar seguros de ser capaces de hacer algo importante y significativo, de estar aptos para cualquier cosa. Una persona así necesita aprender a disfrutar así sin más. Incluso cuando está leyendo un libro durante las vacaciones o yendo al cine con su hijo.

Un día, mi cliente, un director de arte, estaba solicitando un nuevo trabajo en una agencia de publicidad y llegó tarde a la entrevista. Cuando se le preguntó por qué llegaba tarde, respondió con sinceridad: “No sabía cómo debía vestirme. Primero, leí sobre su empresa en Internet, me puse un traje de negocios y lo abroché. Pero cuando entré a la oficina y vi cómo eran los empleados, corrí a casa, afortunadamente vivía cerca, para ponerme unos vaqueros y un jersey. Pero cuando subí al segundo piso, me di cuenta de que sólo los empleados del piso inferior estaban vestidos así. Corrí de regreso para ponerme mi traje”. En general, corrió varias veces a cambiarse de ropa, y cuando finalmente llegó a la oficina correcta, ya estaba sonrojada y despeinada. Y ella dijo: “Sabes, ya soy quien soy y ya no voy a cambiarme más de ropa, porque ya no sé cómo se visten aquí”. A lo que los trabajadores se rieron: “¿Por qué no viniste y simplemente preguntaste cómo queremos verte?” Ella respondió: “¡Nunca se me ocurrió! Siempre trato de predecir cómo quieren que sea”. Todos quedaron cautivados por su sinceridad y la contrataron, sobre todo porque realmente era una buena especialista. Y para ella fue un momento de comportamiento seguro: admitió en voz alta que estaba tratando de complacer, lo que significa que superó su inseguridad.

Perdedor de la palabra "suerte"

Todavía hay incertidumbre sobre el futuro y las propias capacidades. "¡No puede ser peor!" - dice el pesimista. “¡Así será, así será!” - le objeta alegremente el optimista. Esto puede deberse a varias razones. Quizás una persona creció en una familia donde se subestimaba constantemente su autoestima. O querían algo de él y no estuvo a la altura de las expectativas. O tal vez es simplemente que una persona ha sido formulada con tal enfoque de atención cuando se presta atención a sí mismo solo cuando algo no le sale bien. Por ejemplo, en la

infancia: “¡Estás cavando de nuevo! ¡Otro diablo! ¿O tal vez sucedió diez veces antes? ¿Y había diez cuatros y cincos? Pero los accidentes forman un sistema y la secuencia es fija. Habiendo escuchado esto cinco veces, una persona dirá: "¡Nunca lo logro!". Y entonces esta frase sistémica se convierte en su principio de vida. De hecho, esta posición, la de no creer en un futuro feliz, es muy rentable. No tienes que cambiar ni hacer nada, ¡pero nada funcionará de todos modos! No hay necesidad de correr riesgos, no hay necesidad de esforzarse, ésta es una frase tan exculpatoria.

Aunque otras personas en la misma situación actúan con mucha más energía. ¡Viva las ranas, que baten la leche hasta convertirla en mantequilla para ganar terreno!
¡Y nuestros pesimistas, cuando se encuentran en una situación extrema, se movilizan milagrosamente y hacen todo lo que necesitan! Otra cosa es curiosa: después de salir de una situación extrema, seguirán afirmando que nunca lo lograron. No se dan cuenta de sus victorias. No los valoran. La incertidumbre es su principio sistémico de observación de la vida. ¡Simplemente la están mirando desde el lado equivocado!
Hay un consejo muy sencillo para ellos: empecemos a fijarnos en cuándo tienes verdadera suerte. Cuando estaba aprendiendo a conducir, le pedí al instructor que me prestara atención cuando hacía algo bien. Para poder notar este momento y crear esa plantilla para mí. Para tener algo con qué comparar. Porque mi instructor empezó a enseñarme, como siempre: “¿Por qué de repente soltaste el pedal? ¿Por qué no volviste a encender la señal de giro? "¡Detener! – dije entonces. “Por favor, no prestes atención a esto en absoluto, haz comentarios sólo cuando haya logrado algo”. El instructor se quedó muy sorprendido: “¿Por qué?” Nunca se le ocurrió que se podía enseñar a conducir de esta manera.

¿A qué te refieres con por qué? Si ves que estoy haciendo todo ahora mismo: cambio de marcha a tiempo, freno suavemente, mantengo el volante recto, ¡cuéntamelo! Me fijaré y construiré una meta que pueda alcanzar de manera realista.

Como, por ejemplo, piensa un perdedor cuando se fija una meta: “¡Para que no pase nada malo!” ¿Cuál es el enfoque aquí? Surgen imágenes en torno a la palabra “malo”. Y, en

consecuencia, se formula el futuro exactamente de la misma manera: quiero un futuro en el que no me canse, en el que no tenga tanto trabajo. El criterio de comparación se convierte en este terrible cansancio y este trabajo triste. Debe comprobar si está cansado o no, qué tan cansado está, cuántas veces falló, cuántas veces cometió errores.

Pero, ¿qué pasa si cambias tu pensamiento a positivo y dices lo mismo, solo que en otras palabras: quiero sentirme siempre alegre y enérgico, quiero estar rodeado de gente alegre, sonriente y agradable? ¡El contenido cambia cuando se reorganizan las palabras! El arte del pensamiento positivo es muy bueno para tratar a estos perdedores inseguros. Por cierto, "perdedor" es una buena palabra, al igual que la palabra "desafortunado". Porque en las raíces todavía hay una imagen de suerte y suerte. Esto es mucho mejor que la palabra “perdido”, por ejemplo. Sería mejor si fuéramos perdedores y entonces pudiéramos deshacernos del prefijo “no”.

Realmente no hay ninguna incertidumbre clínica. El psicoterapeuta Frank Farrelly es conocido por trabajar de manera provocativa. Un hombre se le acerca y le dice que no tiene confianza en sí mismo. Él vuelve a preguntar:
– ¿Es cierto, no estoy seguro?
- ¡Sí!
- ¡No puede ser! ¡Sigo pensando que estás seguro!
– ¡No, no estoy seguro!
- ¡Vamos, estás fingiendo!
– ¡No, realmente no estoy seguro!
– ¿Estás seguro de que no estás seguro?
- ¡Si seguro! – el hombre casi grita
- ¿Está seguro?
– ¡Estoy absolutamente, absolutamente seguro de esto!
– Bueno, ya ves, ¡al menos estás absolutamente seguro de algo!

Siempre hay situaciones en las que estamos seguros de algo. Digamos que una persona es tímida e indecisa en el trabajo, pero cuando regresa a casa se comporta con mucha confianza con los niños y ciertamente sabe hacer los deberes. O, por el contrario, nunca está seguro de nada, hasta que enciende su “máquina”, donde entre los números se siente como pez en el agua. Recurramos a estas situaciones como recurso y extraigamos de allí este

sentimiento. Antes de ir a la tienda a cambiarte de zapatos, recuerda que eres una persona con dos estudios superiores, recuerda cómo brillaste en los exámenes o cómo tu último informe anual fue todo un éxito. Y con este sentimiento, ve a cambiarte de zapatos.

Había una vez un rey. Amaba mucho su hermoso jardín. Pasó muchas horas admirando las plantas y hablando con ellas. Pero tuvo que ir a la guerra. Llegó a sus plantas y dijo: “No sé cuánto durará la guerra. No sé si volveré de ello. ¡Pero quiero regresar a mi amado jardín y quiero que sus plantas me esperen y sean aún mejores! Unos años más tarde regresó de la guerra. Y, anticipando un encuentro maravilloso, corrió a su jardín. Le esperaba un espectáculo terrible. Todas las plantas del jardín parecían haberse vuelto locas: los pinos se inclinaban hacia el suelo, no había manzanas en los manzanos y las rosas se extendían hacia el cielo, pero eran pálidas y pequeñas... Todos, absolutamente todos, habían perdieron su apariencia habitual. "¡¿Lo que le pasó?!" – exclamó en su corazón. Vagó desesperado por el terrible jardín, cuando de repente vio una pequeña y alegre flor de nomeolvides. Estaba brillando y era como debería haber sido. “¡Qué feliz estoy de verte, amigo mío! - susurró el rey. Explícame qué pasó con mi jardín y cómo lograste sobrevivir. “Su Majestad”, respondió la flor con una reverencia, “el caso es que cuando nos dejó, todas las plantas empezaron a intentar mejorar para complacerla. Los pinos estaban tan celosos de los sauces llorones que comenzaron a inclinarse hacia el suelo, las rosas, por el contrario, quisieron volverse como los pinos...” - “¿Por qué entonces te quedaste como estás?” “Al principio pensé que sería bueno convertirme en un geranio, de lo contrario soy tan pequeño y discreto... Pero luego me di cuenta de que si Su Majestad quisiera plantar un geranio, lo habría hecho. Y como plantaste nomeolvides, ¡mi tarea es simplemente ser un nomeolvides impecable para deleitarte! A pesar de que soy una flor tan pequeña y discreta, me elegiste para hablar y estoy muy contenta: ¡significa que no en vano tenía confianza en mí misma!
"No digas sí o no"
“¡Dije, responde sí o no!”
Una pregunta sencilla siempre puede tener respuesta.
“Sí” o “No”, en mi opinión, no es difícil.

"*Imagínense, es difícil*", *intervino Carlson. —*
Te haré una pregunta sencilla ahora.
y lo verás por ti mismo.
¡Escuchar! ¿Has dejado de beber coñac?
Por la mañana, responda: ¿sí o no?
Astrid Lindgren
"***El Niño y Carlson, que vive en el tejado***"

Siempre estamos interesados en la actitud de los demás hacia nosotros. Mucha gente empieza a estudiar y memorizar el libro de Alan Pease. Hay muchas transcripciones y comentarios en su libro. “Si cruza los brazos sobre el pecho, significa que no quiere hablar contigo”; plausible, por supuesto, pero aún así recuerda a una tontería. Sin embargo, en mi opinión, solo hay una idea muy correcta que elimina la necesidad de memorizar el libro: esta es la idea de que no existe un consejo universal: es necesario observar y comparar lo que hace una persona con sus posturas y gestos. Puedes convertirte en una especie de Nikolai Nikolaevich Drozdov y, como los peces, los pájaros, las abejas y las mariposas, observar la naturaleza viva, la que te rodea. Las personas cambian de rostro (“dormimos de la cara”, “está escrito en la cara”), las emociones cambian nuestras expresiones faciales, los pensamientos se expresan en los movimientos del cuerpo y de las manos...

Sobre tecnología. Utilicemos todas las reglas de los jóvenes naturalistas. Primero hay que observar, comparar y sacar conclusiones sólo después. Para saber cómo reacciona una persona si dice la verdad absoluta, hágale una pregunta cuya absoluta positividad esté fuera de toda duda. Por ejemplo: "¿Y tu nombre es Valery Igorevich?" Si el nombre de la persona realmente es ese, obtendrás una reacción absolutamente positiva. Observe cómo este “sí” se refleja en posturas, expresiones faciales y movimientos de las manos. Pregúntale también sobre temas neutrales. "¿No son tus nueve en el patio?" Si es así, recibirás nuevamente un “sí” absoluto, pero si llegó en un Mercedes, recibirás un “no” absoluto... Posteriormente, podrás identificar los signos generales del consentimiento incondicional. También cometa un error intencionalmente y observe cómo la persona definitivamente no estará de acuerdo. Tómate tu

tiempo y acumula observaciones. Y así, cuando estés listo, haz esa pregunta tan secreta (ama - no ama, es confiable la pareja, lo hará a tiempo, si hay dinero...). Aquí es muy importante formular la pregunta correctamente para no hacer una pregunta como Carlson y no obtener el tercer tipo de reacción: la confusión. Si formula la pregunta incorrectamente, recibirá una respuesta incorrecta. Si le preguntas a Misha si se casará con Masha y él ni siquiera la conoce (opción: si preguntas sobre el suministro de accesorios a la persona responsable de las baldosas), ¿qué reacción puedes tener?
Entonces: “Misha, ¿me amas (¿puedo contar con recibir el equipo a tiempo? ¿Subirán nuestros salarios?)?” E incluso antes de escuchar la respuesta, la verá. Si la persona responde “sí” y las reacciones coinciden, puedes estar tranquilo. Además, si la persona responde "no" y la reacción del cuerpo es "sí", es posible que tampoco se preocupe tanto: esto es tranquilizador si en el subconsciente de la persona todavía hay un deseo de una respuesta positiva. Pero si él dice "sí" y usted lee "no", tenga cuidado, comience a escuchar la situación, busque fusibles y otras opciones... La persona probablemente se sorprenderá mucho: le respondió "sí". Pero es mejor, sin imitar a nuestro héroe de la parábola oriental, confiar en su educación de 8 años...
Y lo más importante, no pintar a todos con el mismo pincel. Una persona se llevará las manos al pecho porque tiene frío, otra - porque "se recupera", una tercera - para resaltar sus hermosos pechos...

Entonces, ya hemos comenzado a hablar sobre el hecho de que existen dos lenguajes paralelos: los gestos y las palabras. Y si su información coincide (la persona dice: "¡Estoy muy feliz!" - y sus ojos brillan, está enérgico, su sonrisa es sincera), esto se llama la palabra compleja "congruencia" (correspondencia). Se puede confiar en la respuesta congruente. Pero si los gestos y las palabras se contradicen, hay que pensarlo. Continuamos la práctica de observación.
¿Una persona dice: “Amo mi trabajo” y golpea la mesa con el puño? “Estoy completamente tranquilo”, ¿con manos temblorosas y espalda tensa? “Amo mucho a mi esposa”, ¿de un hombre que arruga inconscientemente la foto de su esposa durante 10 minutos? ¡Luz roja! No lo creas, ten cuidado, como si durante una conversación "agradable en

todos los aspectos", tu interlocutor de repente comenzara a apretar los puños, a "extender las garras", a levantar el dedo medio... La gente hace todo esto inconscientemente, ¡pero nada sucede por casualidad en nuestro cuerpo! Y el orador que cuenta los locos beneficios que traerá el proyecto propuesto es completamente en vano con las manos con higos a la espalda. Para todos los que vieron esto, los resultados están claros de antemano.
“¡No necesitas enseñarme cómo actuar! ¡Me encanta actuar!” - me gritó cierto político... Es cierto que, por alguna razón, aparentemente sin saber que al cerebro le encanta actuar, el cuerpo daba reacciones extrañas a las actuaciones: manchas rojas y transpiración. Este político siempre explicaba esta reacción diciendo que “¡el público está muy sofocado!”. Un problema: incluso durante las actuaciones en la calle, la “congestión” aparentemente persistía.
Los gestos sexuales también son muy interesantes: cuanto más fuerte es el tabú, más severas son las costumbres puritanas, más veremos gestos sexuales inconscientes, desde acariciar los bordes de las tazas y agitar el cabello hasta deslizar una mano a lo largo de una cadena y acariciar corbatas. El inconsciente grita y nos impide mentir demasiado. Si sabes esto, en primer lugar, comienzas a seguir tus gestos (¡esto puede ser tanto de defensa como de ataque, también puedes provocar tal o cual reacción con gestos!), y en segundo lugar, se convierte en una clave universal que abre el secreto. puertas del alma de otras personas.
"¡Qué calmará el corazón!"
Tomemos una comunicación más compleja: no sólo necesitamos obtener una respuesta de "sí" o "no", necesitamos saber "dónde está su botón".
Este botón se puede encontrar fácilmente observando cuál de los tres roles clásicos está desempeñando la persona contigo. Eric Berne escribió sobre estos roles clásicos en su brillante libro “Games People Play”. Estos tres roles son Padre, Adulto y Niño. “Sí, claro, soy adulta, soy una persona seria, ¡tengo una gran responsabilidad!” - dices... Para, para, para... Continuamos con las observaciones del naturalista.

Vida ordinaria de oficina. Todos vienen al trabajo con la misma cara seria y vestidos con los mismos trajes de negocios. Alguien llega antes, alguien más tarde... Y luego

una persona completamente tarde entra a la sala donde están sentados sus colegas: igual en estatus, aproximadamente la misma edad, más o menos treinta. Uno de los compañeros mira su reloj y de repente ante sus ojos se transforma en una especie de “tipo de más de 50 años”, comienza a hincharse, señala con el dedo y anuncia en tono acusatorio: “¡Otra vez, 10 minutos tarde!” Sólo quiero continuar: “¡Pues vete a la esquina!” Vemos a un padre obvio, enseñando, educando... Un empleado que llega tarde también se convierte instantáneamente en un niño de 7 años: "Bueno, Vaaasya, ¡tú sabes cómo son los atascos!" - Parece congraciador y, tal vez, incluso arrastra los pies como un niño, inclinando la cabeza. Todo su rostro representa el sufrimiento infantil: un pliegue triste en la boca, una arruga entre las cejas. "Estoy tan indefenso, ¿qué puedo quitarle a un niño?" – parece preguntar esta figura. Si el "tío" está satisfecho, el juego termina. Si no, sigue aumentando, el “tío” sigue difundiendo la verdad con cara severa: “¿A quién le importan los atascos? ¿No sabes que hay atascos en Moscú? ¡No deberías conducir un coche si no sabes cronometrar! Y en este momento es absolutamente congruente: está seguro de que tiene razón, asume sinceramente que le está diciendo a su colega algo importante, simplemente está atrapado en la posición de Padre.

No creas que todos los que dicen malas palabras son padres. Los padres no solo pueden estar enojados, sino también amables; esto no les impide estar en una posición paterna. Ahora, junto a Vasya, Masha se levantó de un salto y comenzó a lamentarse: "Petenka, ¿qué eres? A todos les pasa, ve y sírvete un poco de té, lo principal es que te prepares para trabajar ahora, y todo saldrá bien". ¡tú!" Fue la madre-abuela-charlatanera quien habló, su instinto es proteger al niño del mundo, porque es pequeño e indefenso.

Y un niño no sólo puede ser débil y tranquilo: por ejemplo, un niño clásico completamente diferente es el travieso e irresponsable Carlson, a quien los niños aman tanto y no agradan tanto a los maestros serios. ¿Por qué son tanto el pobre Baby como el alegre Carlson Children? Porque lo principal en la posición de “niños” es la espontaneidad absoluta y la posición de “no soy responsable de nada”. Las personas en la posición de Niño pueden irrumpir en la oficina durante las negociaciones gritando: "¡La vida es maravillosa!" - y no te entenderán si haces comentarios. Se

sentirán ofendidos y podrás leer fácilmente sus emociones en sus rostros. En cualquier empresa siempre hay un cabecilla que inventa aventuras y hazañas divertidas, aunque todos los demás tienen que ser responsables de estas hazañas.
Pongamos como ejemplo una anécdota que ilustra muy bien los roles clásicos. El grupo de teatro se fue de gira a una ciudad del interior de Rusia, bebieron todo lo que se llevaron en el camino, pero en el interior no había nada para beber. Y entonces un alma valiente se ofrece voluntariamente: “¡Yo decidiré todo ahora!” Y llama al teatro: “¡Esta es tu compañía! ¡Si no envías 4 cajas de vodka, no subiremos al escenario! En el otro extremo del tubo se escucha una pregunta: “¡¿Sabes con quién estás hablando?!” ¡Con el director de teatro! ¡Vas inmediatamente a la ducha, a las 16.00 vas al ensayo y si no vas a la función te echaré del teatro! Entonces el artista pregunta: “¿Sabes con quién estás hablando?” - "¡No!" Baja con cuidado el auricular sobre la palanca y dice: "¡Qué bien!".

Parecería que la historia terminó bien. El impulso infantil del valiente artista no fue castigado. Pero ahora reímos y pensemos en las consecuencias de esta historia. Si al otro lado de la línea había una entonación tranquila, significa que el director estaba en la posición de un Adulto: entendió claramente la situación, tomó medidas y calculó todas las opciones. Si la entonación era acusadora, era el Padre quien hablaba (lo más probable es que debería haber una línea como “¡¿Entiendes lo que estás haciendo?!”). Y si fue el Padre, ¿qué pasará después cuando regrese la compañía? Castigará a todos, sin estar realmente interesados en quién lo llamó, sin comprender quién tiene razón y quién no: "para dar una lección", "para que sea desalentador". Y la alegría infantil espontánea del actor que llama definitivamente tendrá consecuencias: probablemente habrá otro niño en la compañía que querrá complacer a "papá" y "entregar" a su colega... Y todo esto no será una cuestión de negocios en todo, excepto sobre los juegos que juega la gente. Y que necesitas para poder jugar.
Es importante recordar una cosa: si estamos hablando de un asunto, entonces normalmente podemos hablar de él sólo desde la posición de un Adulto: comprender las consecuencias de cada paso, construir perspectivas, asumir

la responsabilidad.

Conocer los tres roles es útil no sólo para establecer relaciones: es algo muy importante, por ejemplo, en publicidad y marketing. Por ejemplo, sabiendo que los envases y los colores brillantes sumergen a las personas en un estado de infancia, cuando no se quiere pensar en las consecuencias, pero se quiere tomar rápidamente lo que brilla, los especialistas en marketing desarrollan envases adecuados, los comerciantes idean diseños de productos en las tiendas. ... Y aquí está un “niño” espontáneo de 50 años, que se compra botas con todo el dinero que tenía en el bolsillo el día de pago: “¡Bueno, eso es lo que quería!” Por supuesto, el Padre que vive en su alma le regañará: “¿Cómo pudiste comprarlo? ¿De qué vivirás ahora?”... Pero el Niño admirará este paso durante muchos años: “¡Sí, fue una caminata!”

Las personas más afortunadas en la comunicación son aquellas que cambian fácilmente de un rol a otro y saben adaptarse a su interlocutor. Esto es muy importante en las relaciones cortas: ¿de qué sirve si respondes del mismo modo a una agresión de tus padres? Esto sólo conducirá al conflicto. Observe: si a una persona le gusta comunicarse con usted cuando era niño, tal vez valga la pena asumir este papel y ganar más.

En una relación a largo plazo, especialmente si uno de los dos está atrapado en un rol, esto es más difícil. Dos niños se divierten juntos, hasta que el primer policía o las primeras palabras "se acabó el dinero". Dos adultos tendrán mucho de qué hablar, pero se aburrirán relajándose juntos. Dos padres vivirán juntos: "¡Mis reglas son mejores!" Se ha observado que los matrimonios establecidos, por regla general, son complementarios: la esposa hace el papel de mamá para su marido, el marido hace de padre estricto para la esposa tranquila...

Observe los roles prioritarios de sus colegas y amigos. Evalúe para qué esta o aquella persona es adecuada o no, cómo construir una relación con él que sea cómoda para él y para usted.

Quien ama con sus oídos

Existe otra tipología con la ayuda de la cual, después de observar el entorno que lo rodea, puede construir relaciones cómodas de manera orgánica y saludable. Por el comportamiento de una persona se puede entender, relativamente hablando, "qué tipo de cebo se está

atrapando" y, a la inversa, "qué tipo de rastrillo se está pisando". Nuevamente sacamos nuestros microscopios y observamos. Aquí hay dos personas hablando. Uno se aleja constantemente, agita los brazos, habla rápidamente con frases bruscas, levantando de vez en cuando la vista... Y el segundo se acerca a él, luego lo sujeta por el botón, luego por la mano... Al final, Se está gestando un conflicto: "¿Por qué siempre estás huyendo? ¡Yo no me siento así!" - “¡Sí, me bloqueaste toda la imagen, no veo cómo describirte todo esto!”
Y nunca se entenderán, se irritarán e irritarán... Pero todo lo que necesitas saber es una cosa muy simple: entre 5 sentidos, la gente elige como prioridad el que describe su mapa mundial. Incluso una habitación de hotel te será descrita de manera diferente por los tres amigos que vivían allí. Alguien dirá: “¡Es terrible, huele mal allí, la cama está aplastada y es imposible sentirse congestionado!” Otro: “La habitación es excelente, deberías haber visto la vista, ¡cuánto sol tiene! ¡Y los muebles son tan lindos y blancos! Y el tercero: “La habitación es como una habitación, solo que no hay insonorización y la puerta cruje todo el tiempo”.
Entonces, si una persona está más interesada en las imágenes, en las vistas, si siempre elige ropa que combine y lo nota en los demás, si aprecia la simetría y está listo para ir al campo con un traje blanco, solo para lucir bella, esta es una persona "visual", una persona que comprende los ojos del mundo. Las personas visuales hablan rápida y claramente, y a menudo levantan la vista cuando recuerdan. Cuando hablan, necesitan una mayor distancia, porque "no se pueden ver las caras cara a cara", necesitan un campo de visión. Su texto contendrá las palabras "mira", "claro como el día", "aparentemente"... Cuando se comunique con esta persona, no se lo diga, muéstrele. Si necesita explicar algo, es mejor dibujar un gráfico, y si es un gráfico brillante, lo visual será simplemente feliz. Es mejor no pararse frente a él, sino junto a él en conversaciones y explicaciones, delineando una perspectiva común para ambos.
Si la habitación de una persona está desordenada, pero extiende la mano y toma todo lo que necesita (a la izquierda hay una taza, a la derecha un teléfono móvil, un poco más adelante hay un libro), de forma rápida y cómoda. Si elige la ropa no por color, sino por textura, "para suavizarla" o "para suavizarla", y tomará un automóvil de cualquier color, siempre que sea cómodo sentarse en él...

Si mira hacia abajo con más frecuencia, se sonroja fácilmente y respira profundamente, y cuando se comunica, constantemente gira algo en sus manos, juguetea y toca a su interlocutor: esta es una persona cinestésica. Llévele cartas o informes en papel bueno y agradable al tacto, bríndele una silla suave en el lugar de trabajo... Si a una persona visual le resulta fácil tomar decisiones, debe hacerlo rápidamente y varias a la vez. tiempo, entonces una persona cinestésica, para tomar una decisión, debe acostumbrarse, sentirla, vivirla, sumergirse en ella. No lo presiones: madurará. Para él, pensar es sentir, y las sensaciones del cuerpo no son rápidas: tiene una larga memoria.
El tercer tipo de personas son las personas que “escuchan”, las personas auditivas. Incluso el crujido de una tabla del suelo puede alterar el oído. ¿No es esto motivo de escándalo? ¡¿Eso crees?! Para él son importantes todas las subidas y bajadas de la voz, él mismo habla de forma rítmica y mesurada o, por el contrario, melodiosamente y le encanta escuchar su voz musical. Asiente para sí mismo al ritmo de su discurso y, al escuchar, vuelve la oreja hacia el hablante. Contará la historia muy detalladamente, con todos los detalles, y si vuelve a contar la serie, sabrás todas las líneas de los personajes palabra por palabra. Y no intentes acelerar las cosas y decir: “¡Todo está claro, sigue adelante!” – es como gritar en una grabadora. ¡No te lo puedes perder! ¡El habla no es una meta, el habla es un proceso! El camino al corazón de estas personas es a través de la música. Es difícil para un alumno auditivo escuchar y hablar al mismo tiempo, así que si necesitas aislarlo por un tiempo, escucha algo que no le resulte familiar... (si le resulta familiar, cantará). “¡Las mujeres aman con los oídos!” ¡Que mentira! ¡Esto es lo que a las personas auditivas les encanta con sus oídos! Por cierto, las mujeres que son personas visuales aman con la mirada. Y los hombres también. Cuéntale a tu audiencia sobre el amor con palabras, no esperes que te entienda mirándote o suspirando. Si no escucha palabras de amor, aunque tu amor arda en tus ojos y se refleje en tus gestos, será infeliz.
Bueno, bueno, un naturalista, en primer lugar, puede determinar a qué categoría pertenece él mismo, lo que también es un conocimiento interesante. Y en segundo lugar, ahora puede entender qué "idioma" hablar con estos "extranjeros", otro tipo de personas. La capacidad de traducir los pensamientos propios al “lenguaje” de otra

persona se desarrolla mediante largos ejercicios. ¿Qué dará? El número de personas con las que le interesará comunicarse aumentará exactamente tres veces.
Le deseamos observaciones y conclusiones exitosas. Y recuerde: este interesante proceso no tiene límites. ¡Pero cuánto beneficio! Si le gusta la posición de observador, podrá desarrollar un buen hábito y una buena relación. Como resultado, el semáforo en verde brillará para nosotros antes que para los demás, que, de hecho, es lo que todo el mundo quiere conseguir cuando sueña con leer la mente.

* * *

- Bueno chicas, ¡¡¡esto es pura fealdad!!! ¡FORMA! ¡En el sentido literal de la palabra!
- Sí... en la escuela el uniforme estaba bien... pero aquí... ¡es sólo una especie de cilicio!
- ¡Vaya! ¡Y nosotras, personas de sangre noble, quizás ex damas de sociedad, debemos humillarnos así! ¡De esta manera podemos perder toda nuestra nobleza y ni un solo príncipe nos reconocerá bajo este mono!
... Entonces, siendo todavía colegialas soviéticas, íbamos en tranvía desde la práctica escolar, donde nos vimos obligadas a ponernos un mono de un alegre color azul descolorido... y este momento no habría sido notable de ninguna manera si el La anciana sentada enfrente no se había unido a nuestra conversación. Sí, sí, a pesar del abrigo de invierno maltratado, el bolso de hilo y los zapatos de "adiós a la juventud", algo en ella dejaba claro que frente a nosotros se trataba de una DAMA, y no de una tía, una abuela o una anciana.

– Queridas chicas, discúlpenme por entrar en un debate, ¡pero entiendo que no puedo ignorar una discusión tan acalorada! Entonces dices, dicen, los monos matan a la nobleza... Así que te diré una cosa: a la verdadera nobleza no se la puede matar, ni siquiera cubrir con ningún cilicio. Porque no aparece en la ropa. Si realmente está en la sangre y en la educación, es casi imposible ocultarlo. En los años posrevolucionarios muchos soñaban con ocultar sus orígenes nobles, pero había algo que siempre los delataba... ¿sabes qué? La posición de la columna, una especie de postura noble: la posición de la cabeza, el cuello no está tirado hacia los hombros, sino por el contrario, alargado y

elegante, la barbilla se mueve paralela al suelo...

Mientras ella hablaba con inspiración, las chicas nos quedamos paralizadas de la sorpresa. Era como si una flor rara estuviera floreciendo ante nuestros ojos... mientras nuestra interlocutora contaba su historia, sus hombros se enderezaban, su barbilla se alzaba con orgullo, su rostro de alguna manera se suavizaba y parecía brillar desde dentro... ignoramos la mitad. de sus palabras, encantada por el vuelo de gráciles manos que ayudan a la historia...
...Eso es todo, queridos. Así que no te preocupes, ¡parecerás una reina con cualquier conjunto! ¡Que Dios te conceda vivir tu vida con dignidad!... Todavía tengo noventa... - se rió, dirigiéndose hacia la salida.

Desde ese mismo momento comencé a mirar de cerca a la gente. ¿Hay algo especial en aquellos a quienes consideramos poderosos? ¿Por qué a mi amiga con un abrigo de Gucci le pidieron que dejara libre una mesa en un restaurante y se mudara a un “establecimiento más barato y más adecuado para ella” (¡grosería, por supuesto, por parte del gerente!), pero a una chica sin “ "La pretenciosidad" es recibida con miradas serviles... y tal vez no se trate de quién es la esposa de quién o quién ocupa qué puesto. ¿Quizás sea así como nos presentamos? ¿Nos portamos con orgullo o nos escondemos, bajando tímidamente la mirada...?

Habiendo concertado una cita en el metro, disfruto observando a la multitud. Nos acercamos lentamente a Manhattan. Incluso las "personas muy grandes" empezaron a preferir el metro: es más rápido en nuestros atascos diurnos.
...Aquí hay un hombre con un buen traje: ¡claramente un ex militar! ¿Por qué? ¡Y el andar característico! Atrás, mira por encima de las cabezas. Parece alto, aunque cuando llega hasta mí resulta ser de estatura media, justo por debajo de mis 173. Da la impresión de ser una “persona confiable y segura de sí misma”. Nadie sabe quién es realmente, pero la primera impresión es ésta. Alguien genial dijo: "¡Nunca tienes una segunda oportunidad para causar una primera impresión!" - ¿Hay muchos de los que sostienen con orgullo sus cabezas por encima de la multitud?

Ex militar. A veces jugadores de baloncesto, de voleibol... Bailarines, claro. Esta chica claramente tiene una buena formación coreográfica... es agradable ver volar su silueta alada.
...Así que al menos está claro por qué un niño debería ser enviado a un club de coreografía...

Las personalidades fuertes, las personas que tienen confianza en sí mismas (por supuesto, basándose en las primeras impresiones) son arrebatadas desde arriba: resulta que hay un patrón determinado: no se trata solo de una espalda recta. Hay otro tipo: los "luchadores". Es más probable que tengan un grupo permanente. Hombros caídos, andar elástico... pero ¿qué muestra la confianza en ellos? Se mueven entre la multitud como un rompehielos atómico. Cuando los veo, recuerdo al héroe de la película "Hechiceros", que estudió el principio: "¡Veo la meta, no veo obstáculos!". Una persona así simplemente va hacia su objetivo, sin notar nada a su alrededor. Si te encuentras en su camino, entonces... “¡No te interpongas en el camino de los sentimientos elevados, y si te interpones, aléjate!”, como cantaba B.G. Además, es característico que estas personas den lugar a ese sentimiento en quienes las rodean, independientemente de si están en movimiento o, simplemente, quietas, pensando en su objetivo. Esto, por cierto, es una especie de prueba psicológica. Si alguien te cuenta su deseo, por ejemplo, de crear su propia empresa, o casarse, o cualquier otra cosa... mira cómo se ve en ese momento. Si este es realmente su fuerte deseo, que realmente pretende cumplir, encontrará en él signos de un estado tan orientado a objetivos. Querrás desaparecer si te conviertes en un obstáculo en su camino. Y si no se endereza, su cabeza no se inclina hacia adelante y no hay sensación de que está a punto de despegar y correr, entonces... entonces tal vez su deseo no sea tan ardiente, y algunas razones externas aún pueden impedirlo. O a ella, porque a las mujeres también les pasa lo mismo: cuando están llenas de determinación y quieren conseguir un objetivo, juega en ellas el principio yang, masculino, y se ven muy carismáticas.
En general, puedes devanarte la cabeza durante mucho tiempo sobre qué es el carisma. No existe en estática. Se manifiesta en dinámica. Una personalidad carismática fascina y te hace seguirla (bueno, al menos mentalmente). Los movimientos de una persona así son armoniosos y,

cómo decirlo mejor, bien calibrados o algo así. No verás signos de duda. Ni apretón de manos, ni encogimiento de hombros... ninguna de esas frases: “...bueno...ni siquiera sé cómo formular mejor esto...” Palabras exactas, movimientos exactos. Vi como un joven parado a mi lado, “Muy exitoso y seguro”, hablaba por su teléfono móvil, aparentemente con la chica que estaba esperando. Dijo la palabra “Querida”... pero no fue una palabra de cariño, no fue una palabra de ternura, fue una orden que no podía ser contradicha. Inmediatamente, dos mujeres cercanas instintivamente voltearon la cabeza. Y ellos se pusieron firmes. Se trata, al parecer, de compañeros de carismáticos que ya están acostumbrados a todo. También los delatan sus rasgos característicos. Incluso los camareros del restaurante empiezan a darles órdenes. Qué molesta estaba Alice, la heroína de Lewis Carroll: “¡Bueno, ahora los conejos me están gritando!” La cabeza hundida en los hombros, la mirada por debajo de las cejas, esta manera asombrosa de llevar una conversación: "¿puedes decirme...", "¿puedo aprovechar..." Por alguna razón, junto a tal persona, de repente sientes que simplemente DEBES comenzar inmediatamente a mandar o , al menos indicar el grado de tu superioridad, de lo contrario te deslizarás aún más abajo...

Una espalda encorvada, una declaración obligatoria en todas las apariencias: “¿Alguien puede amar a una mujer tan fea (perdedora)?” Y si intentas demostrar lo contrario: “Bueno, querida, eres una belleza”, sus hombros se encorvarán aún más y dirá: “Sólo quieres consolarme... Soy tan patética, ¿no? ?” Y esto no significa que esas personas no tengan ambiciones. Simplemente se superan a sí mismos todo el tiempo y, por lo tanto, luchan constantemente por la justicia con el mundo entero. Están sinceramente perplejos porque con su propio control provocan a los demás...

Sin embargo, además de estos, también existen tipos interesantes. Por ejemplo, hay dos chicas cerca de una columna, nadie escucha de qué hablan, pero es imposible ignorarlas. Una de ellas sostiene un paraguas común y corriente en sus manos. Parecería, ¿y qué? Y mire más de cerca por qué los hombres que pasan tropiezan y se dan la vuelta... ¡qué hace con ese paraguas, Dios mío! Además, sinceramente sin saber lo que está haciendo, la niña se deja llevar por la conversación con su amiga y está tan emocionada que sus dedos juguetean y tocan el desafortunado (o mejor dicho, feliz) paraguas con un dorso

tan suave y característico. Movimientos de ida y vuelta... ¡La serie “Sex and the City” está descansando!
Y ahora no me refiero a demostrar deliberadamente la propia sexualidad: a veces ni una falda corta ni un botón desabrochado deliberadamente producen el efecto que un paraguas común, una pluma estilográfica o un helado son capaces de producir... Y esto es ya no se trata de carisma... se trata más bien de libido: una poderosa energía sexual y creativa que busca una salida y la encuentra de esta manera... Las mujeres hacen girar bolígrafos, muerden pensativamente lápices, juguetean con anillos... Los hombres acarician sus propias corbatas , se agarran a las hebillas de los cinturones, enrollan revistas en tubos... ambos se lamen los labios, intercambian miradas, bajan la mirada, y todo esto de paso, sin distraerse del negocio, pero con determinación... hasta donde vive la libido , donde la vida despierta en primavera... Y todas esas pausas que surgen accidentalmente en las conversaciones de negocios: “¡Quiero preguntarte!”, y los dedos, explorando tan juguetonamente los bordes de un vaso en un almuerzo de negocios. ... este es otro mundo enorme en el que vivimos, del que hablan nuestros movimientos...

...Una capa ondeando por la velocidad, un paso largo... mirando por encima de la multitud, la cabeza guía a todo el cuerpo, corriendo medio cuerpo hacia adelante. Se fija en mí y me saluda con una revista gruesa enrollada en un tubo, camina en línea recta y su camino está despejado, a pesar de la multitud, camina como por un pasillo, una persona carismática, 20 minutos tarde, no reconocer coches en un día laborable. No le teme a la multitud, no se da cuenta. Es imposible ofenderse por él, es inútil. Es difícil ser amigo de él, pero es fácil trabajar juntos. Se podía ver con medio ojo.
Capítulo 11. El método del “pero”
¿Cómo convertir las desventajas en ventajas y mantener una actitud positiva ante el fracaso?
...Un día fuimos de picnic, pero apenas desmontamos la parrilla y extendimos mantas en el suelo, de repente, sin previo aviso, vino un terrible aguacero. En el claro se formó un alboroto: brochetas en escabeche, mantas mojadas y una parrilla sucia arrojada al maletero. Cuando todos volvieron a meterse en el coche, mojados, sucios, hambrientos y enojados, un silencio tormentoso reinó en la cabina. Pero antes de que sonara el trueno, el organizador

del picnic dijo con evidente alivio: “¡Qué bien salió todo! ¡No quería molestarte desde el principio, pero nos olvidamos de los partidos! En lugar de un rugido de ira, sonaron risas en el auto. Y todos se fueron a casa y se lo pasaron genial asando la carne en el horno.

A menudo nos arrepentimos de lo que podría haber pasado si no fuera por... Por ejemplo, si tuviera otro color de pelo, si fuera más joven, si me hubieran enseñado a dibujar o tocar el piano cuando era niño. Es decir, siempre entendemos por qué criterios no pasamos, en qué somos insuficientes o demasiado. Dios no me dio voz ni oído, de lo contrario habría cantado. Si mis padres hubieran podido educarme, no habría trabajado como electricista. Si no me hubiera sentado con el niño mientras mis compañeros seguían sus carreras, no me habría perdido un buen momento. Si no fuera viejo, habría recibido una nueva asignación. Eh, si tuviera una figura como la de Lizka, entonces todos los hombres serían míos y no me dejarían sola. ¡Si no fuera por la perestroika, ahora estaría en esta situación!
Y esta es una razón suficiente para sentir lástima de uno mismo y una buena razón para no desarrollarse. Pero en realidad esto es sólo un lado de la vida. Porque, por extraño que parezca, siempre tenemos una opción. No la oportunidad de nacer de nuevo a los 40 años, sino la capacidad de gestionar los acontecimientos cambiando tu actitud hacia ellos.
Interpretación de lo obvio.
...Un Shah tuvo un sueño terrible, como si todos sus dientes y todo su cabello se cayera a la vez. Al despertarse bañado en sudor frío, el sha ordenó inmediatamente llamar a su intérprete de sueños. El intérprete, después de escuchar atentamente la historia del Shah, respondió: “¡Tu sueño, oh gran Shah, significa que muy pronto perderás a todos tus familiares y amigos!”
Por supuesto, al Sha no le gustó una respuesta tan desesperada y ordenó que ejecutaran a este intérprete y llamaran a uno nuevo. Pero como en todos los libros científicos la pérdida de dientes y cabello siempre se interpretaba como la pérdida de familiares, el siguiente intérprete de sueños corrió la misma suerte... Pero el Shah no se rindió y envió heraldos por todo el país con un decreto: “Premiar con una bolsa de oro a quien pueda interpretar correctamente mi sueño, o, en caso contrario,

ejecutarlo”.

Casi al mismo tiempo, Khoja Nasreddin cruzó las puertas de la ciudad. Al escuchar a los heraldos, inmediatamente pidió que lo llevaran ante el Sha. Los heraldos le advirtieron honestamente sobre el destino de todos sus predecesores, pero Khoja confiaba en que abandonaría el palacio con una bolsa de oro. Y así sucedió: después de un tiempo, Khoja llevaba una bolsa de oro y estaba de muy buen humor. Cuando la gente del pueblo lo rodeó y le preguntó qué le había dicho al Sha, Khoja respondió honestamente: “No soy un gran experto en sueños. Pero en todos los libros que logré leer, la pérdida de dientes y cabello significaba la pérdida de seres queridos y parientes, y eso es más o menos lo que le dije al Sha... —¡Pero al decir exactamente esto, todos los predecesores murieron! " - “¡Sí, pero agregué que el significado más preciso del sueño es que el Shah SOBREVIVIRÁ a todos sus familiares y amigos por MUCHO TIEMPO!”
Entendamos qué es valioso para nosotros en esta historia. Imagínese: muchas personas en esta ciudad murieron, el resto vivió con miedo y se escondió en sus casas por una simple razón: solo podían interpretar estos eventos de una manera determinada, lo que los llevó a la muerte. El propio gobernante, claro está, también estaba infeliz, porque tenía un deseo que nadie podía satisfacer. En general, la situación parecía desesperada. ¿Es realmente inútil?

Hay un reino de hechos y un reino de interpretación. Cualquier hecho da lugar a un millón de interpretaciones. Toda esta ciudad estaba obsesionada con solo uno de ellos. Todos excepto Khoja Nasreddin, porque era un extraño con una forma de pensar completamente diferente. Era un “disidente”. Por cierto, en todas las historias sobre Khoja Nasreddin, su ingenio, su capacidad para encontrar una solución no estándar, nuevas opciones, es decir, creatividad, si lo traducimos al lenguaje empresarial moderno, se explica precisamente por el hecho de que él es siempre un transeúnte, constantemente “entra en la ciudad”, es un outsider, su existencia misma está fuera de marco, por eso no le cuesta nada ir más allá de las ideas generalmente aceptadas en esta ciudad.

Habiendo traspasado los límites, Khoja Nasreddin, sin cambiar la situación misma, pudo cambiarla de manera

positiva para todos. Y el gobernante consiguió lo que quería: quería estar tranquilo, y el deseo de toda la ciudad de deshacerse de un deber tan terrible se hizo realidad, y el propio Khoja, que quería dinero, recibió una bolsa de oro.
¿Quién dijo que no se pueden usar banderas?
Entonces, lo primero a lo que debes prestar atención es: ¿estamos jugando con las circunstancias o las circunstancias juegan con nosotros? ¿Quién dicta las reglas del juego a quién? Imagínate: estás parado frente a una hermosa casa. Si te preguntan qué tipo de casa es ésta, probablemente la describirás con las palabras: ¡Qué casa rosa tan hermosa! Y cualquier hombre sabio, mirando la casa, dirá, sí, es una casa de piedra, fuerte, pintada de rosa, pero definitivamente agregará: por un lado. Sólo da fe del lado que ve. Este es el intento del sabio de permanecer objetivo. Hay que decir que durante el período de reconstrucción de muchas ciudades, realmente se esconde un vacío detrás de la hermosa fachada, y esta pared se deja intacta hasta el final de la renovación, para no estropear la vista. No hay nada detrás de esto. Y en nuestra imaginación logramos completar la construcción tanto de la casa como de los residentes. Es decir, como lo amamos, aceptamos como realidad lo que hemos dibujado en nuestra cabeza.

A menudo, en los entrenamientos sugiero que los participantes resuelvan un problema como este de un libro infantil para poner a prueba su inteligencia. La tarea resulta difícil para los adultos, desde los administradores de cuentas hasta los altos directivos.
.
.
Necesitas conectar cuatro puntos con tres líneas rectas y obtener una figura cerrada sin levantar las manos. La reacción es muy diferente. En primer lugar, los participantes me muestran la letra z. ¡Pero la cifra no está cerrada! Entonces, en algún momento comienzan los murmullos y las exclamaciones: ¡pero esto es imposible! ¡Esta es una tarea imposible!

Recordemos todas estas exclamaciones de la vida. La gestión plantea una tarea imposible. No puedo estar en dos lugares al mismo tiempo. Los clientes se ven obligados a cumplir plazos poco realistas. No hay dinero y es imposible ir a donde quiero. Creo que cada uno de ustedes puede enumerar fácilmente unas diez tareas absolutamente

irreales en este momento. Por lo tanto, primero, piense y determine los límites con los que se está topando. Donde “no se pueden cruzar las banderas”.

Volvamos a nuestro problema. Lo primero que encuentra el decisor son precisamente estas “banderas”. Intenta resolver el problema dentro de estos cuatro puntos. Es como si hubiera un cuadrado ahí. Pero la paradoja es que estas “banderas”, estos límites, no están en condiciones. ¿Quién te dijo que se supone que esto es un cuadrado? ¿Quién dijo que no se pueden usar banderas? ¿Por qué consideras como campo para la solución de un problema sólo el espacio interior, que has delineado con tus propios límites, tomándolos exclusivamente de tu cabeza? En la canción de Vysotsky (y en las reglas para cazar lobos con banderas), los lobos, animales poderosos, están bloqueados únicamente por hilos con trapos rojos, que por alguna razón toman por un obstáculo insuperable. "Nuestras piernas y mandíbulas son rápidas, por qué, líder, dame una respuesta, ¿nos apresuramos a disparar y no intentamos superar la prohibición?"

El campo para resolver el problema es enorme: después de todo, son sólo cuatro puntos en un avión. El que adivina dice que resulta que solo hay que ir más allá de estos límites inexistentes, más allá de los límites que no existen en la realidad. Que están dibujados en nuestra cabeza. Y en este caso, hay muchas opciones para dibujar un triángulo grande, donde estos puntos no se encuentran en el centro ni en las esquinas, sino simplemente en las líneas.

Di este ejemplo para mostrar: estamos en un diálogo interminable con nosotros mismos, y nosotros mismos presentamos argumentos y los refutamos. Sabemos por la escuela que la realidad es la objetividad que se nos da en las sensaciones. Y todo lo demás es fruto de nuestras interpretaciones. Cuanto más intelectuales, más inteligentes, más cultos y más comprometidos estemos con un sistema social particular, más marcos, reglas, restricciones tendremos y, en consecuencia, ¡estas “banderas” internas que no ponemos detrás!

Otra parábola, esta vez hindú: “Junto al camino estaba el tronco de un árbol seco. Por la noche pasó un ladrón y se asustó: pensó que era un policía esperándolo. Pasó un

joven enamorado y su corazón latía de alegría: confundió el árbol con su amada. El niño, asustado por los cuentos de hadas, rompió a llorar al ver el árbol: pensó que era un fantasma. Pero en todos los casos el árbol era sólo un árbol".

Vemos el mundo como somos nosotros mismos.
Este esta fuera de contexto
Y muchas veces, simplemente por encontrarnos en un entorno diferente, vemos cómo estos marcos colapsan. Actuamos según las reglas a las que estamos acostumbrados, pero resulta que estas reglas no funcionan. Por ejemplo, en Bulgaria se produce inevitablemente una ruptura de los estereotipos entre nuestro pueblo. A pesar de que todo el mundo lo sabe desde la infancia, es muy difícil percibir adecuadamente a su interlocutor cuando asiente en desacuerdo con usted.

Y hay muchas de estas instalaciones. Ahora no tenemos la tarea de destruirlos a todos por completo. Pero veamos cuáles funcionan a nuestro favor y cuáles en nuestra contra. Habrá varios criterios. ¿Esto nos levanta el ánimo o, por el contrario, lo arruina todo? ¿Nos mueve hacia la solución del problema o, por el contrario, nos lleva a un callejón sin salida? Y finalmente, ¿la solución al problema se corresponde con nuestros valores, con lo que queremos o no?

Parece natural que sea mucho más interesante y útil cuando nos avanza en una solución que cuando nos limita. ¡A menos que tengamos el objetivo de evitar resolver este problema a toda costa! Digamos que te han encomendado una tarea que consideras una pérdida de tiempo, pero no puedes contárselo a la persona y, en este caso, por supuesto, es más fácil decir que la tarea no tiene solución.

Empecemos por lo que nos sostiene y lo que nos limita. Lo que nos mantiene adelante es la sensación de que todo es bueno. Pero limita cuando pensamos que es malo e inaceptable. Este es cualquier evento, cualidad, incluso un fenómeno natural. Por ejemplo, ¿es buena la lluvia? Si el neumático de tu coche revienta en un camino sucio durante la lluvia y estás pisando fuerte, tratando de pedir ayuda y, por suerte, llevas un traje ligero y hermoso y zapatos con suelas finas de cuero, maldecirás. esta lluvia, creyendo que

esto es lo peor que te puede pasar. Pero si eres agricultor y has sembrado un césped que estás demasiado cansado para regar, entonces el fenómeno de las fuertes lluvias te causará un gran deleite. "¡Que felicidad!" – exclamas con total sinceridad. Pero otra forma de entender qué es “bueno” y “malo” es simplemente la interpretación. Por ejemplo, llegas tarde al avión, el taxi, por suerte, llegó tarde y, además, hay un atasco monstruoso en el camino. Te conviertes en un manojo de nervios. ¡¡¡Si pudiera llegar a tiempo!!! Después de todo, ¡llegar tarde es terrible! Pero cuando llegas al aeropuerto, te enteras de que el vuelo está retrasado, no se ha completado el registro y no llegas tarde. ¡Hurra! ¡Hurra! ¡¡¡Abrazas a un empleado del aeropuerto desprevenido, estás feliz y alegre!!! ¡Hurra! ¡¡¡No has llegado tarde!!! ¡¡¡Bendito sea el retraso del vuelo!!! Pero cuando te dicen que tu vuelo tiene un retraso de tres horas... Ahora tienes una opción: enojarte, aburrirte y enojarte, o aprovechar este tiempo para conocer gente nueva, leer y tal vez trabajar en tu computadora portátil.

Por cierto, solemos dar la respuesta “bueno” o “malo” sin entrar en detalles, sin describir en detalle: porque para mí significa esto y aquello. Simplemente nos parece que el mundo es como es en este momento. Pero todo tiene un marco de referencia, hay un contexto, hay causas y consecuencias.

Julio Cortázar contó una vez la siguiente historia notable: “Las gafas de un caballero se caen y golpean el suelo de piedra con un estrépito terrible. El señor se agacha, literalmente inerte, las gafas por gafas no son baratas, y... se sorprende al descubrir que -milagrosamente- permanecen intactas. Profundamente agradecido, el caballero comprende que se trata de una advertencia amistosa. Acude a la óptica e inmediatamente compra un estuche de cuero con doble junta protectora. Ahora salvará su salud. Una hora más tarde, el caballero deja caer el estuche y, inclinándose tranquilamente, descubre de repente que los vasos están hechos añicos. Pasará el tiempo antes de que comprenda que no es tan fácil entender los signos de la Providencia y que el verdadero milagro ocurrió ahora mismo”.
¿Necesitas mantenerte dentro de los límites?
Dependiendo desde dónde estemos contando las cosas pueden cambiar mucho.

Aquí tienes otro antiguo ejercicio chino. El alumno molestó al profesor durante mucho tiempo y le dijo: “¡Quiero mejorar! Maestro, por favor enséñeme cómo hacer esto." - “No te entiendo, ¿qué quieres?” - “¡Bueno, quiero mejorar!” - “¿En qué, cómo?” - “¡No lo sé, simplemente es mejor!” "¡Ah, lo entiendo todo!" - dijo entonces la maestra. Y trazó una línea en el suelo con la punta de su zapato. “Aquí está la línea para usted. ¡Te lo ruego, haz esta línea más larga! "¡Muy simple!" - dijo el alumno y se disponía a dibujar una continuación de la línea con la punta de su zapato. Pero el maestro lo detuvo: “No necesitas hacer nada con esta línea en el mundo físico, te pido que la hagas más larga sin tocarla”. El estudiante pensó que se trataba de algún tipo de meditación profunda y meditó sobre este problema durante varias horas. Se reunió una multitud, todos intentaron ayudarlo concentrando sus pensamientos, pensando que entonces ocurrirían algunos cambios físicos en la línea. Todos entendieron la tarea como un cambio en su esencia física. Pero de repente llegó un niño que, habiendo oído el estado del problema, dijo: “¡Sí, es muy sencillo!”. Y con la punta del zapato dibujé otra línea al lado de esta línea, que era mucho más corta. Así, la primera línea se hizo mucho más larga. Note que el niño no hizo nada con eso, solo encontró ese mismo look diferente, en el que la línea se hizo más larga. Por eso, antes de apresurarnos a cambiar la realidad, intentemos cambiar el ángulo de visión.

Los niños y los adolescentes son los que mejor dominan este mecanismo: lo tienen integrado. Lo que una vez más confirma que ser positivo es el estado natural de una persona. Cuando todo tipo de abuelas dañinas intentan educar a los niños y decirles: “¡Pero Borya nunca se comporta así! ¡Es educado y un excelente estudiante! ¡Pero no puedes terminar el trimestre con sólo A! - Siempre respondí esto: "Pero Borya no sabe tocar la guitarra y no tiene amigos". Y eso resolvió la cuestión.

Esta técnica se llama "reframing", que traducida del inglés significa "cambio de marco" ("reframing", reframe). La forma más sencilla de entender esto es con un ejemplo: aquí tienes una imagen delante de ti, por ejemplo la portada de una revista. Y tu percepción es bastante adecuada a la situación. Pero imaginemos: ¿y si ponemos el

cuadro en un enorme marco dorado y lo colgamos, digamos... en el Hermitage? ¿Cómo deberíamos sentirnos ante esta imagen? ¿Qué diferencia hará un simple marco de madera sin pintar y una pared agrietada? ¿Y ahora tubos conductores de luz de neón brillantes y una superficie negra brillante? ¿Y qué pasa con los pequeños volantes? Déjame recordarte que la imagen sigue siendo la misma. ¡Pero cómo cambia su percepción! ¡Qué significados tan diferentes le damos! Experimente con diferentes marcos, marcos y opciones de encuadre, mientras observa cómo su percepción de la pintura general cambia cada vez. Aunque, tenga en cuenta, la imagen en sí, su contenido, sigue siendo la misma cada vez. Sólo cambiamos el marco. Si trazamos un paralelo con nuestra vida, entonces la imagen en sí son hechos desnudos, acontecimientos reales. Y el marco es la "ropa" con la que revestimos estos hechos, el color emocional que les damos, los criterios con los que los evaluamos, el ángulo desde el que miramos estos acontecimientos. Éste es el significado con el que llenamos estos hechos.

Reencuadrar te ayuda a vivir con placer. Un hombre fue a ver a un psicoterapeuta y se quejó de su esposa: "¡¡¡Esto es simplemente imposible!!! Cuando vamos de compras con ella, ¡puede pasar todo el día probándose y revisando cosas y nunca comprando nada! Incluso para elegir el detergente en polvo, debe pensarlo todo y comprobarlo todo con mucho cuidado..." "Así que puedes imaginar lo afortunada que eres", respondió el psicoterapeuta, "¡entre todos los hombres, ella te eligió a ti!"
¡No soy un freno, soy un acelerador lento!
A menudo me invitan en la televisión a participar en programas en los que se tratan los problemas reales de la gente. Y así vino a vivir a nosotros una mujer que había trabajado toda su vida en el ejército, renunció y se encontró en una situación difícil. Ella ya tiene más de 40 años y no encuentra trabajo, no la contratan en ningún lado, porque ella cree que tiene más de 40 años y es mujer. Y le gustaría trabajar como administradora. Una mujer muy agradable y dulce vino honestamente al estudio para compartir su problema. Y el presentador y yo gritamos: por favor, empleadores, si necesitan un empleado así, ¡llamen! Pero la forma en que hablaba de sí misma, por alguna razón, no despertaba el menor deseo de darle trabajo.

"Probablemente soy demasiado mayor para empezar una nueva vida, tengo hijos y tengo muy poca educación", dijo. Y, naturalmente, este enfoque se reflejó en ella: se encorvó, arrugó el rostro en una extraña expresión facial. Y no se podía culpar a los empleadores por no sentir el menor deseo de comunicarse con ella.

Luego ella y yo empezamos a jugar al juego del “pero”, que es el principio básico de cambiar el punto de coordenadas. “Está bien”, le digo, “bueno, digamos que te miras a través de los ojos de una persona que por alguna razón te odia (no sé por qué)”.
¡No es de extrañar que dentro de cada uno de nosotros haya un crítico que puede crear un sistema de coordenadas en el que no sólo no querrás vivir, sino que querrás ir directo a la tumba! Además, esta posición puede reforzarse y, en general, llevarse al absurdo: con una cara como la tuya, es mejor no salir en absoluto.

Ahora me toca a mí argumentar: “Si trabajamos según el principio “pero”, necesitamos encontrar un sistema de coordenadas en el que la calidad de la que usted habla ahora sea, por el contrario, muy adecuada. El instrumento musical no es el mejor dispositivo para clavar clavos, pero es muy adecuado para producir sonidos melódicos. Por ejemplo, aquí estás, Lidia Petrovna, diciendo que tienes más de 40 años y eso reduce tus posibilidades de encontrar un empleador. El hecho de ser mujer los reduce aún más. ¡Pero veamos qué tiene de bueno desde el punto de vista del empleador!

Imagínese, hay ventajas. Recientemente, entre los anuncios de empleo, me encontré con la siguiente nota para una de las vacantes, que, por cierto, estaba bien remunerada: se requiere una mujer de al menos 30 años, la presencia de niños es obligatoria, condición indispensable: no -fumador. Según otro editor de un periódico que conozco, durante muchos años la columna vertebral del equipo estuvo formada por mujeres de la edad de Balzac. Las malas lenguas decían que hacía esto porque las mujeres oprimidas eran más fáciles de manejar que los genios brillantes, nerviosos, orgullosos y ambiciosos. Pero él mismo me lo explicó de forma sencilla: una mujer que tiene hijos en edad escolar no se irá de baja por maternidad ni se quedará de baja por enfermedad para siempre, como una

madre joven con bebés. No bebe ni sale de juerga, tiene una familia y no se pasa las noches bailando en discotecas para luego venir a trabajar con la cabeza pesada. No mirará a sus colegas ni creará desequilibrio en el equipo. Ella se apega a su trabajo y, por lo tanto, es responsable, eficiente y nunca te defraudará. No entrará en conflictos, porque a esta edad tiene sabiduría mundana y sabe valorar las relaciones. "En cuanto a las cualidades profesionales", añadió, "entonces, perdónenme, la historia de que hay algunas habilidades especiales para recopilar información y escribir en una computadora que los hombres pueden hacer mejor que las mujeres es un mito primitivo".
A Lydia Ivanovna le explicamos aproximadamente lo mismo. Servir en el ejército, por mucho que le sorprenda, al contrario, le da una ventaja. Una persona así es puntual, está acostumbrada a cumplir órdenes sin discutirlas, lo cual es muy raro hoy en día. Sabe mantener en orden su lugar de trabajo y sus documentos, y esto también es una gran ventaja. En cuanto a la altura, la edad, las tallas de la ropa y las arrugas con pliegues, si no eres presentador de televisión y no trabajas como la "cara de la empresa", este es generalmente un asunto número veinticinco. ¡Viceversa! ¡El exceso de peso puede incluso convertirse en tu ventaja competitiva! Una mujer corpulenta que quería dedicarse al marketing multinivel dijo una vez muy bien en nuestra formación: "¡Pero es muy difícil sacarte de la oficina!".

Por cierto, observo que los volúmenes y tamaños en general son muy a menudo un tema de discusión en las capacitaciones. Y luego aparecen muchos “peros”. "¡Pero debe haber mucha gente buena!", "Pero es acogedor estar al lado de una persona grande y cálida", "por lo general, estos bollos se preparan deliciosamente y quienes los rodean los aman mucho por esto", "pero es ¡¡¡mejor balancearse sobre las olas que golpear las rocas!”, “¡pero toda tu ropa es exclusiva!”, “¡¡¡pero qué hermosa danza del vientre te tocará!!!!” – todos estos replanteamientos fueron inventados por los participantes del entrenamiento, infundiendo alegría a las mujeres con sobrepeso.

En nuestros seminarios hay un ejercicio en el que los participantes primero escriben secretos “no es suficiente” o “demasiado” en hojas de papel, intercambian las hojas y luego, de forma anónima, recopilan al menos 10 “peros” diferentes para cada “demasiado”. ”. Por ejemplo, en una

hoja de papel estaba escrito: "¡Estoy demasiado letárgico!". Las respuestas fueron: "¡Soy demasiado lento, pero no estoy podrido!", "¡Pero trabajas de forma económica y no desperdicias energía extra!", "¡Pero no molestas a nadie con hiperactividad!" , “Pero permites que otros demuestren su energía”. Luego, lo que parecía un problema se convierte en motivo de risa. Como dijo algún maestro del replanteamiento: "No soy un freno, soy un acelerador lento".

Volvamos a nuestra heroína. Este juego nos levantó el ánimo a todos. Y, curiosamente, fue en ese momento cuando ella comenzó a florecer ante nuestros ojos, porque de acuerdo con nuestras reglas del juego, le pedí que eligiera argumentos. Ella comenzó a sonreír, la gente empezó a llamarla, incluidos cuatro posibles empleadores. Es decir, ¡ella ya tiene otra opción! Porque cuando te sientas con expresión amarga y con la cabeza hundida en los hombros, las oportunidades pasan y no las ves. Pero basta con cambiar de “punto de vista”, levantar la cabeza y mirar a su alrededor, e inmediatamente los notarás. Así que busquemos un punto de vista en el que todo esté bien para nosotros. E inmediatamente tendremos muchas más oportunidades.

El principio "pero" en las capacitaciones fue muy popular entre los gerentes de clientes. Porque los clientes suelen presentar reclamaciones al gestor contra todo el universo financiero. Y el cliente, como sabéis, siempre tiene la razón. Y el gerente dice: no podemos cambiar el sistema bancario, no podemos cambiar la calidad de los productos, pero hay algo que podemos hacer ahora: cambiar la actitud de los clientes hacia la empresa. Nosotros - para nosotros mismos, la gente - para nosotros.

Imagínese como Themis con escamas. Hay ventajas en un lado de la balanza y desventajas en el otro. ¿Qué pesa más? Cada vez que una persona lanza algún argumento que consideramos una piedra en nuestro jardín, imagina que en realidad es una piedra, y que pesa lo suficiente, y bajo su peso la balanza se inclina bruscamente en una dirección. Puedes luchar contra esta piedra así: no, estás equivocado, no es tan pesada en absoluto, ¡este no es un reclamo tan importante! Pero cuanto más le dices en qué se equivoca el cliente, más peso gana la piedra debido a los detalles. O

puedes decir: “¡Está bien! ¡Aceptar! Esta piedra realmente existe, pero...” Y arroja al recipiente opuesto todas esas ventajas que la persona olvidó en ese momento, o tal vez ni siquiera notó.

Entonces, por ejemplo, pregunta: “¿Por qué se tarda tanto en tomar decisiones en su banco?” Y usted le responde: “Pero nuestras decisiones van precedidas de un control exhaustivo y, por tanto, tenemos un banco muy fiable que no le engañará. Pero tendrás un buen historial crediticio para otros bancos. Pero nuestro porcentaje es menor. Pero tenemos un trato muy atento con el cliente”.

"¿Por qué hay tanta gente aquí?" “Pero somos populares. Pero tienes la oportunidad de estudiar detenidamente nuestras ofertas mientras haces cola. Pero puedes cambiar al servicio individual. Pero puedes conocer a alguien y nuestros clientes son muy respetables y afables. Pero por fin tenemos una oficina en el centro”.

Es decir, es importante no dudar e intentar inmediatamente pasar al sistema de coordenadas que dice que esto es bueno, ¡esto es correcto! Y en segundo lugar, busque confirmación de esto. Hay una parábola: “En cada trabajo puedes encontrar 40 ventajas y 40 desventajas. Un buen profesor busca fortalezas, un mal profesor busca debilidades”.

Lo que la oruga llama el fin del mundo es el nacimiento de la mariposa. Muchas personas que consideraban el cierre de las terribles fábricas soviéticas, sin las cuales no podían imaginar la vida, como el fin del mundo, ahora están muy agradecidas hasta el día de hoy, porque se convirtió para ellos en el comienzo de un nuevo negocio. Las mujeres cuyos maridos las abandonaron, después de algunos años, se sienten agradecidas al destino por este incidente, porque para ellas fue el comienzo de una nueva vida. Hay muchos dichos rusos sobre este tema: "cada nube tiene un lado positivo", "no habría felicidad, pero la desgracia ayudaría", "todo lo que se hace es para mejor".
El “pensador” y el “probador” son compañeros de equipo
En cada uno de nosotros hay dos personas viviendo en nuestra cabeza. Uno es un "pensador", el otro es un "probador". El "pensador" llega a alguna conclusión. Y el "probador" busca pruebas. Curiosamente, trabajan en

armonía y en paralelo, este es un equipo. ¡Intenta ahora mismo demostrar que hoy es el peor día de esta semana! Ahora encuentre evidencia de que este es el mejor día que jamás haya sucedido. Y te aseguro que triunfarás en ambas cosas.

Ahora intente demostrar que este es el día más común entre una serie de otros días y que contiene cantidades iguales de mal y de bien, tanto de éxito como de fracaso. La tarea del "pensador" es sacar una conclusión y el "probador" seleccionará los documentos.
Por ejemplo, ¿qué hizo que este día fuera mejor? Tuvo una reunión muy retrasada en la que se tomó una decisión sobre su participación en el proyecto. Tuviste una muy buena conversación con tu hijo adolescente. El clima fue simplemente maravilloso. ¿Peor por qué? Estaba tremendamente cansado y me quedé atrapado en un terrible atasco. Resultó que era un día cerrado en la oficina de pasaportes y tendré que volver allí.

¿Por qué un día cualquiera? Comenzó como siempre, terminó como siempre, el proyecto fue muy esperado, pero continúa, hubo antes y habrá después. No hubo sorpresas ni herencia inesperada por parte del tío millonario. Es todo el mismo día. Pero por alguna razón inmediatamente nos apresuramos a reaccionar y hacer valoraciones y énfasis.

Otra instructiva historia de la vida de Khoja Nasreddin. Al regresar a casa, Nasreddin decidió tomar un atajo y atravesar el bosque. “¿Por qué”, se preguntó, “debería caminar penosamente por un camino polvoriento cuando puedo escuchar a los pájaros y admirar las flores? ¡Y hoy resultó ser un gran día!” Dicho esto, se adentró más en el bosque. Sin embargo, antes de que pudiera profundizar más, cayó en un agujero. Se queda tumbado y piensa: “Si cosas así pueden suceder en un entorno tan hermoso como este, ¿qué no podría suceder en ese asqueroso camino?”

Te animo a sonreír ante la vida y sus hechos. Ver unas vacaciones en las que se podía ver una rutina, alegrarse por aquello que podría molestarle.

Imagino que después de leer estas palabras, algunas personas se indignarán: ¿estás diciendo que no necesito trabajar en mí mismo? Es decir, si soy una persona tan

vaga, no necesito entrenar mi fuerza de voluntad, solo decir “¡pero es encantador!” - ¿eso es todo? ¡Pero esto es una regresión! No voy a discutir. Les diré: ¡sí! Pero una persona tiene derecho a oponerse a mí utilizando mi propio método: “No sé inglés y por eso mi carrera se ha estancado. Pero tengo un buen equipo, un horario libre, lo que me permite correr a la peluquería en mitad de la jornada laboral. ¿Por qué debería crecer y desarrollarme en otro lugar si ya lo estoy haciendo bien? ¡Ese es el punto!

Cuando decimos que puedes estar satisfecho contigo mismo, no significa que no necesites desarrollarte. Por alguna razón, muchas personas tienen la actitud que desarrollamos sólo cuando estamos insatisfechos con nosotros mismos. ¿Pero por qué? Por el contrario, cuando estamos satisfechos con nosotros mismos, nos desarrollamos con facilidad y naturalidad, con placer. Y no tensos, duros y luchadores. Puedes evolucionar de bueno a mejor, y esto también es replantearte, ¿no es así?

¿Es bueno o malo que leas esto? Deja que tu “pensador” piense primero: ¿por qué leí esto? Ahora no hay nada por lo que luchar. El "probador" también descubrirá por qué esto es malo. Y luego que la persona “pensante” diga: qué bueno que leí esto ahora mismo, porque ahora por fin tengo la oportunidad de sortear las restricciones que se mencionaron al principio.

Recuerda que el principio fundamental es que en lugar de decir “es imposible” te digas a ti mismo: “¿cómo puedo hacerlo posible?” ¡Este es el principal desarrollo! Sonreímos ante las posibilidades de la vida, ¡y la vida nos sonreirá!