



Психолог советует

Информационно-методическое
издание

**Комитет Краснодарской краевой территориальной организации
Профсоюза работников народного образования и науки
Российской Федерации**

Апрель 2020

Как победить тревогу во время пандемии: 4 психологические игры для всей семьи

Узнайте, как вместе с семьей или один на один с собой побороть чувство тревоги с помощью упражнений и игр.

О психологии человека во время пандемии рассказала Ольга Морозова, психолог, профайлер-верификатор, автор книги «Такой ребенок».

Я психолог, и это навсегда. Сидя в четырех стенах в условиях пандемии, я считаю важным поделиться с вами информацией. Давайте поговорим о том, что с нами происходит и что с этим делать.

Факты

Мы находимся в ситуации, которая практически не имеет аналогов: мировая эпидемия, внезапная изоляция, мутное правовое поле, противоречивые факты.

Как это выглядит с точки зрения человековедения?

Характеристики

- Глобальность. Парализует масштаб происходящего — проблема касается всех людей этого мира.

- Невероятность. Вы, конечно, слышали про звезду Полюнь и так далее, но, если по соседней полосе проскачат четыре всадника апокалипсиса, вы будете в шоке.

- Неизвестность. Поскольку у человечества нет опыта решения таких проблем, никто не может дать точных прогнозов: что будет дальше и когда это закончится.

- Длительность. Это происходит уже несколько месяцев и не кончится завтра.

Да, мы в стрессе.

Что происходит в организме

Кора головного мозга (и вся наша рассудительность) засыпает, просыпается древний мозг. А он умеет реагировать на стресс только тремя способами: стой, бей, беги.

- Стой — психика защищается от шока, человек внутренне замирает. Вокруг вас словно появляется стеклянная стена, вы повисаете в пустоте и ничего не чувствуете. Но стресс все длится, вы размораживаетесь и начинаете чувствовать боль и усталость.

- Бей — это про тех, кто сейчас занимается вбросами, кто пишет десятки ядовитых комментариев к невинным и растерянным постам, кто осыпает оскорблениями власть. Надпочечники врубили адреналин и требуют вступить в бой.

- Беги — это не только про сто способов сбежать из карантина. Это и про непрерывное поедание тортов, про сотни лекций, прослушанных за эту неделю, про закупку тонн продуктов. Если не можем убежать физически, мы устроим домашний эскапизм.

Каждая из этих реакций бессознательна и понятна. И здесь как раз и кроется ответ, что делать в первую очередь — понять. Поддержка очень важна для каждого, кто оказался сейчас наедине с собой. Ее не закажешь в «Утконосе», а если бы она там и была, все бы ее уже расхватали.

Зато есть ваши друзья и ваши домашние, телефоны психологической помощи и психотерапевты, освоившие консультации онлайн.

Механизмы психологической защиты

По определению словарей, это понятие глубинной психологии, обозначающее неосознаваемый психический процесс, направленный на минимизацию отрицательных переживаний. Например:

- Гиперконтроль — восприятие себя как причины ВСЕГО («Я составлю расписание, чтобы члены моей семьи соблюдали строжайший режим и были заняты каждую минуту»).

- Диссоциация — отделение себя от своих неприятных переживаний («У меня все в порядке, это мое подсознание паникует»).

- Интроекция — бессознательное включение в свой внутренний мир воспринимаемых извне взглядов, мотивов, установок других людей («Полицейские в Индии бьют палками нарушителей карантина, но я могу их понять»).

- Отрицание — полный отказ от осознания неприятной информации («На самом деле ничего страшного не происходит»).

- Примитивная идеализация — восприятие другого человека как идеального и всемогущего («Сейчас президент все решит»).

- Проекция — ошибочное восприятие своих внутренних процессов как происходящих извне («Это мои домашние очень нервные, не я»).
- Соматизация — тенденция болеть в ответ на психологический стресс и искать в связи с такими соматическими проблемами медицинской помощи («Я совершенно не волнуюсь, просто у меня сердечный приступ, обострение язвы и бессонница»).
- Аннулирование или возмещение — бессознательная попытка «отменить» эффект негативного события путем создания позитивного события («Мы уже месяц в изоляции — давайте это отметим»).
- Замещение — бессознательная переориентация импульса или чувства с первоначального объекта на другой («Я злюсь не на изоляцию, что вы, мне очень комфортно. Я злюсь на плохую погоду и крошки на полу»).
- Игнорирование или избегание — контроль и ограничение информации об источнике пугающего психологического воздействия либо искаженное восприятие подобного воздействия, его наличия или характера («Я не хочу ничего слышать про пандемию, я хочу новое платье»).
- Интеллектуализация — неосознанное стремление контролировать эмоции и импульсы на основе рациональной интерпретации ситуации («Откуда в ленте столько эпидемиологов? Раньше нормальные политологи были»).
- Компенсация или гиперкомпенсация — прикрытие собственных слабостей за счет подчеркивания сильных сторон или преодоление фрустрации в одной сфере сверхудовлетворением в других сферах («На карантине я прослушала восемнадцать лекций, приготовила шесть тортов и выбросила двадцать четыре пакета с мусором»).
- Аутоагрессия — перенаправление негативного аффекта по отношению к внешнему объекту на самого себя («Когда я смотрю новости и мне становится страшно, я впиваюсь ногтями себе в ладони и меня немного отпускает»).
- Раздельное мышление — совмещение взаимоисключающих установок за счет того, что противоречие между ними не осознается («Мои дети не умеют себя занять. Поэтому я все делаю вместе с ними и очень устаю»).
- Сублимация — перенаправление импульсов в социально приемлемую деятельность («Чтобы отвлечься, я пишу ужастики»).

Обратите внимание, что в самих механизмах нет ничего плохого. Они появились для защиты, и эволюция нам их сохранила. Значит, они работают.

Другой вопрос, что застревать в них и жить только ими, при этом их не осознавая, довольно вредно.

Представьте: при включении яркого света в темной комнате мы жмуримся. Но не будем же мы жить с закрытыми глазами? Давайте откроем глаза. И подышим.

Упражнения для снижения тревоги

Если вы чувствуете сильную тревогу — это нормально, этому есть причина. Но если вы каждый день бегаєте по квартире, не можете заснуть и роняете на пол ценные предметы, попробуйте сделать эти упражнения.

Упражнение «Цветок»

Представьте себе цветок. Какой это цветок?

Роза? Отлично! Представьте, что вы вдыхаете ее аромат. Вдохните. Он очень приятный. Вдохните еще раз. Медленнее...

Одуванчик? Прекрасно. Представьте, как вы медленно набираете воздух и выдыхаете его. Медленно, чтобы пушинки разлетелись...

Замедление дыхания замедляет и сердцебиение, и человек успокаивается.

Кстати, расскажите про это упражнение вашим близким.

Тот, кто помогает другому не бояться, перестает бояться сам (иначе зачем, как вы думаете, я это пишу?).

Игра «Крокодил»

Игра известная. Задача ведущего: без слов, одними жестами изобразить какое-то слово, например, «крокодил». Нельзя произносить звуки, нельзя показывать на предмет, даже если крокодил у вас случайно есть. Остальные игроки пытаются угадать слово и называют свои версии. Тот, кто угадал, становится ведущим и загадывает новое слово.

В этом случае срабатывает сразу несколько механизмов: смещенная активность позволяет отвлечься от стресса, игры с чадами и домочадцами объединяет семью как систему, к тому же — иногда это действительно очень смешно. Давайте посмеемся.

Игра «Бумажный снег»

Ребенок вас атакует круглые сутки? Срочно собираем все ненужные бумажки. Если нет ненужных, берем обычную белую бумагу для принтера. Организуем игру.

Первый уровень: конкурс рванья. Кто быстрее порвет листок бумаги на кусочки? А на пять кусочков сможешь порвать? А на 15? А на какое максимальное количество кусочков можешь порвать? Ну-ка, а я?

Второй уровень: меткость. Теперь из больших кусков или целых листов делаем маленькие «снежки» и будем бросать их в эту шляпу (коробку, корзину). А сейчас отойдем подальше и будем бросать снова — получается? А если шляпа оживет и будет двигаться — попадешь (двигаем шляпу по комнате)? А теперь ты двигай, мама попробует попасть.

Третий уровень: зимняя дуэль. Стой! В дуэли самое важное — правила. Главное правило: прежде чем драться, ты должен объявить противнику, что собираешься это делать, а он должен согласиться или отказаться.

Говоришь: «Вызываю тебя на дуэль!»

Я отвечаю: «Согласна!»

Следующее правило: мы бросаем друг в друга «снежки» по очереди и считаем количество попаданий — кто попал больше, тот и победил. Третье правило: каждый должен подготовиться. Для этого мы берем одинаковое количество «снежков» и встаем на определенном расстоянии друг от друга. Приближаться запрещено! Перед каждым участником проводим линию, выкладывая ее из мелких кусочков бумаги. Не пересекаем ее.

Многие родители сейчас изнемогают от чрезмерного внимания озверевших в изоляции детей.

Самое время выстраивать границы.

Сейчас мы поиграем, а в это время у нас срочная работа.

Во время игры отыгрывается соблюдение правил, понятие личного пространства, тренируется контроль над мелкой и крупной моторикой, сбрасывается напряжение в доброжелательно-азартном взаимодействии.

Упражнение «Вычеркиваем бардак»

Оглядите свою квартиру. Хочется что-то сделать? Сделаем уют! Вас парализует объем задач? Составьте план: один день — одна зона (кухня, гардероб и так далее). Напишите, что именно вы хотите сделать в этой зоне — это, это и это (разобрать ящик с крупами, выбросить ненужные чеки, отложить ненужную одежду). И сделав это — вычеркивайте.

Вместо того, чтобы угрызаться совестью, что за время изоляции вы не выучили три языка, не посмотрели онлайн все балеты Большого театра» и не прослушали курс рисования акрилом, поиграйте в вычеркивание бардака.

Физическая активность, видимый результат и бонусом — чистота и порядок.

Кстати, не стоит требовать от окружающих, чтобы они занялись тем же, с той же отдачей и целеустремленностью. Оставьте их в покое. Это ваша медитация.

Итог

Понимание и упражнения — это хорошо. «Но что делать со своей жизнью на карантине?» — спросите вы.

Структурировать, чтобы не погрузиться в хаос.

Соблюдать границы, чтобы не пристрелить домашних.

И просто дышать.

Источник: <https://letidor.ru/psihologiya/kak-pobedit-trevogu-vo-vremya-pandemii-4-psikhologicheskie-igry-dlya-vsei-semi.htm>

Мир, дружба, карантин: 9 важных правил жизни с подростком во время самоизоляции

Узнайте, как семье с подростком пережить самоизоляцию без лишних ссор и психологических проблем.

Своими рекомендациями поделилась Светлана Котова, мама двоих детей, педагог-психолог и практикующий семейный консультант.

Во время вспышки массового опасного заболевания каждый человек неизбежно сталкивается с повышенной психологической нагрузкой. Индивидуальная реакция личности на потерю стабильности, тревожную ситуацию, а также вынужденную самоизоляцию зависит от многих факторов: внешних (насколько ситуация коснулась человека лично) и внутренних (насколько человек психически устойчив и способен адаптироваться к реальности).

Подростки по-своему переживают этот непростой период и реагируют по-разному. Не стоит переоценивать детскую беззаботность, особенно если у вас растет эмоциональный, восприимчивый ребенок или если между вами не налажен доверительный эмоциональный контакт. Ведь дети могут не показывать своих чувств, например, стремясь уберечь родителей от дополнительных волнений.

Дети школьного возраста, пережившие ранее какой-либо травматичный опыт (развод родителей, болезни и потери, насилие, любые эмоционально-болезненные события), могут привычно вытеснять, не осознавать или отрицать возникающие негативные чувства — тревогу, страх, гнев, растерянность.

При этом внешне ребенок не проявляет признаков беспокойства, но подсознательно оно нарастает.

Причем настолько, что психика включает «экстренную» защиту в виде патологических симптомов — страхи, тики, навязчивости, расстройства сна, панические атаки и так далее. Это требует особого внимания родителей и помощи детского психиатра или, как минимум, психолога. Специалист расскажет о правильном поведении родителей в данной ситуации, поможет снизить напряженность и предотвратить развитие психосоматических заболеваний.

Некоторые подростки могут глубоко переживать ситуацию пандемии, даже если никто из близкого окружения не заболел. Это тот возраст, когда суровая правда жизни врывается в сознание, детская иллюзия защищенности рассеивается, а связь с родителями понемногу ослабевает.

Подросток пытается самостоятельно разобраться в таких понятиях, как дружба и предательство, любовь и жестокость, популярность и одиночество, справедливость и отчаяние, добро и зло, жизнь и смерть. Информация о массовых жертвах, подробности страданий умирающих и другие подобные новости могут быть для них слишком тяжелыми.

Информации во время пандемии вокруг подростков особенно много, поскольку потребляют они ее активно, а фильтровать и анализировать не всегда умеют.

Поэтому очень важно поддерживать контакт со своим ребенком, интересоваться, что он сегодня узнал нового, как он к этому относится, что думает и чувствует. Подросток будет открыт с вами, если вы способны выслушать его без оценок и обвинений, а свое мнение высказываете доброжелательно и аргументированно.

Дополнительным источником тревоги во время пандемии может стать забота о «хлебе насущном», о возможном ухудшении материального положения семьи. И хотя напрямую эти проблемы детей не касаются, но они влияют на психологический настрой родителей и быт семьи, а значит, и на детей.

Тинейджеры и старшие подростки (в первую очередь, чуткие к родителям и сообразительные) часто понимают сложность и неопределенность ситуации, чувствуют беспокойство за свою семью и будущее.

Нужно успокоить ребенка, помочь ему справиться с чувствами, не отрицая их, но и не драматизируя.

А также убедить, что со всеми трудностями можно справиться, если все члены семьи здоровы.

Помните, что уныние и негативизм родителей с готовностью подхватывают подростки. Конструктивно решать проблемы это никому не помогает, а жизнестойкость и мотивацию подрастающего ребенка только разрушает.

Уважаемые родители! Мы — взрослые, и значит, именно от нас зависит, какая атмосфера будет в семье в сложное время и как она повлияет на психологическое здоровье наших детей.

Насколько возможно, сохраняйте привычный ритм и традиции семьи. Пусть самое теплое и объединяющее вас останется незыблемым. Будь то семейный ужин с обсуждением прошедшего дня, ежедневное совместное чтение перед сном или «Монополия» по пятницам.

Убедитесь, что подросток владеет достоверной информацией о вирусе и мерах защиты от него, а также не верит предрассудкам о национальной избирательности вируса и прочим фейкам из интернета. Поясните смысл и обоснованность мер, предпринимаемых нашим государством для борьбы с пандемией.

Твердо настаивайте на соблюдении режима самоизоляции каждым членом семьи, в том числе и подростком. Это несложно, если правила едины для всех.

Требовать от подростка того, что сами родители не выполняют, бессмысленно.

Подростки сразу видят фальшь, и это совсем не полезно для взаимоотношений. Если ребенок упорствует и стремится, например, встречаться с компанией друзей, расскажите ему о психологической ловушке, характерной для его возраста: молодым свойственна иллюзия собственной неуязвимости, исключительности. Они бессознательно верят, что плохое может случиться с кем-то, но только не с ними.

Поощряйте общение подростка с друзьями с помощью различных каналов связи (социальные сети, Скайп, мессенджеры, телефонные звонки). Помните о профилактике экранной зависимости: откладываем гаджеты за 1-2 часа до сна, организуем разнообразную активность дома.

Проанализируйте вместе с подростком его день, помогите наполнить его и структурировать — занятия по предметам, общение с друзьями, хобби, книги, помощь по хозяйству, физические упражнения и игры.

Предложите ребенку формулу: каждый день одно очень приятное дело и одно очень полезное дело.

Черпайте креативные и полезные идеи из интернета и вдохновляйте на это самого подростка.

Сведите к минимуму просмотр, чтение и прослушивание новостей, которые вызывают сильную тревогу или страх у подростка. Поясните, что не хотите нагнетать беспокойство, и пообещайте рассказывать ему понятным языком о новостях из надежных источников. Не драматизируйте, но и не обесценивайте информацию о распространении вируса, которую вы слышите вместе.

Помогите подростку выразить свои чувства (печаль, страх, тревогу, беспокойство, возможно, разочарование или уныние). Поговорите об этом с позиции взрослого, сильного, но живого и чувствующего человека.

Объясните, что бояться, когда есть опасность, — это нормально и правильно.

Что тревога — наш бдительный защитник, ведь она сигнализирует нам: нужно принять меры, чтобы избежать беды. Чувства ослабляют свою болезненную остроту, если их открыто называть, честно и искренне говорить о них.

И этому ребенок обязательно научится у вас!

После совместного проживания чувств, признания их права на существование можно перейти к конструктиву — «Как я могу помочь тебе? Что делаем и можем еще сделать мы с тобой, чтобы пережить это время и остаться здоровыми и счастливыми? Можно ли как-то использовать вынужденную изоляцию с пользой?» Спросите об этом подростка, не торопясь навязывать свои, пусть и гениальные, мысли.

Дайте возможность ему прийти к своим выводам, спокойно и заинтересованно обсудите их.

Отслеживайте свое психологическое состояние, держите себя в форме (в том числе физической). Дети, а в критической ситуации и старшие подростки равняются на эмоции и поведение взрослых, даже если пытаются выглядеть независимыми. Будьте примером здорового отношения к необходимым ограничениям.

В минуты слабости (раздражения, гнева, скачка тревоги и так далее) не сбрасывайте эмоции на детей, а попытайтесь справиться самостоятельно или с помощью других взрослых. При необходимости обращайтесь за психологической помощью.

Обнимайте своего ребенка в любом возрасте. Ищите формы телесного контакта, которые для него и для вас комфортны.

Подросток может морщиться от поцелуев мамы в щеку, но радоваться шуточным «толканиям» с папой и обожать, когда мама массирует ему голову.

Снять напряжение и зарядиться позитивом помогут массаж, ароматные теплые ванны, музыка, танцы и подвижные игры, а еще добрые фильмы, созерцание красивого заката в окне, юмор и теплота в общении с вами.

Благополучия и любви вашему дому! Будьте здоровы!

Источник: <https://letidor.ru/psihologiya/mir-druzhiba-karantin-9-vazhnykh-pravil-zhizni-s-podrostkom-vo-vremya-samoizolyacii.htm>

Как воспитать социально успешного ребенка: 7 примеров из разных стран мира

Возможно, какие-то идеи вы решите позаимствовать для воспитания своего ребенка. Хотя и не существует жестких правил для воспитания детей и каждый родитель ищет уникальные решения и подход к своему ребенку, окружение и культура значительно влияют на них. Поэтому взгляд за пределы наших собственных представлений может дать нам интересные идеи воспитания, о которых мы, возможно, и не думали раньше.

Своими наблюдениями и выводами на эту тему поделилась Наталья Бут, соосновательница iDialogue — онлайн-платформы для коллаборативного обучения и кросскультурной коммуникации. Наталья много общается с учителями и родителями из разных стран, обсуждая с ними не только образование, но и подходы к воспитанию детей.

«Одним из самых острых является вопрос о том, в какой степени и как воспитывать индивидуальность ребенка. Ответ зависит от того, в какой культуре живут родители и их дети».

Индивидуалистические культуры подчеркивают самодостаточность, а коллективистские — зависимость людей от группы, частью которой они являются. И хотя мы в каждом случае сами принимаем решение, как поступить, традиции воспитания, принятые в нашей культуре и поддерживаемые окружающими, влияют на этот выбор.

Самостоятельность + независимость = ответственность (США)

Американские родители — самые яркие представители индивидуалистической культуры. В ходе многочисленных исследований культурные антропологи обнаружили, что их главная цель — сделать ребенка независимым и самостоятельным.

По данным Института передовых исследований в области культуры, 80% американских родителей не следуют обычаям и не проявляют конформизм, у них нет конкретной линии воспитания, но они ориентируют детей на достижение большего материального успеха, чем добились они сами, и делают упор на личную свободу.

Правда, в американской культуре понятие свободы и личных границ связано не с вседозволенностью, а с ответственностью.

«Если вы не удержались и сделали что-нибудь не очень хорошее — например, выругались, — не стесняйтесь извиниться перед детьми, — советует американка Вирджиния. — Ответственность — это в первую очередь умение признать свою неправоту».

Американские родители обычно считают, что ребенок вправе выбирать, как одеваться и чем заниматься в свободное время, но не преминут напомнить ему, что у каждого члена семьи вообще-то есть и обязанности по хозяйству.

«Глобальное мышление» — еще одна ценность американцев. Они готовят своих детей к жизни в глобальном мире — стремятся развивать в них умение жить и работать в многокультурном сообществе. И это не декларация. В детях с младенчества поддерживают любопытство к разным культурам, рассказывают им об особенностях и традициях разных стран, учат принимать разные обычаи и видеть красоту в многообразии.

«Ощущение дома» — основа для глобального успеха (Дания)

Второй представитель индивидуалистической культуры — родители Дании.

Датских детей тоже с младенчества воспитывают как людей мира. Эта ценность глубоко уходит корнями в культуру мореплавателей и первооткрывателей: внутреннее «ощущение дома» всегда помогало морякам пережить все невзгоды и вернуться домой.

Аналогично, для того чтобы дети чувствовали себя комфортно в этом мире, они должны иметь «ощущение дома» — прочную основу, опираясь на которую можно исследовать мир и интерпретировать другую культуру, сравнивая ее с собственной.

В датском доме своих всегда ждут и принимают. Датские родители стараются переосмыслить негативные эмоции или события более позитивно, чтобы вселить в детей чувство защищенности и оптимизм.

Вместо того, чтобы рассказывать детям, где им нужно совершенствоваться, датчане концентрируются на том, как их чада могут улучшить то, в чем они уже хороши.

Так что вместо того, чтобы ругать отпрысков за двойку по биологии, датчане похвалят их за пятерку по математике. Надо сказать, такой подход весьма способствует развитию талантов.

Коллективистские культуры

Коллективистские культуры обучают детей зависимому поведению, включая послушание, спокойствие, вежливость и уважение к другим. Практики воспитания детей направлены на развитие чувства ответственности за свое поведение и помогают избежать позора как личного, так и семьи, клана или сообщества.

Терпение и разумный риск (Япония)

«Со стороны может показаться, что японские родители чересчур терпимые и даже безответственные, — говорит Йоко, мама из Японии. — Мы разрешаем малышам совершать ошибки и сохраняем спокойствие, если они расстроены. На самом деле, мы поступаем так из любви. Разочарование — важная часть жизненного опыта. Оно учит быть терпеливым и настойчивым, а также оценивать последствия своих поступков».

Обучение на собственных ошибках, заложенное в японской традиции воспитания детей, позволяет людям сохранить любопытство и интерес к открытиям, к миру.

Японским детям с ранних лет разрешено пробовать и экспериментировать.

Выработанные в детстве терпение, способность сдерживать порывы и наблюдать, прежде чем делать выводы или принимать решения, помогают впоследствии критически относиться к новой информации. А также глубже понимать эмоции и мотивы окружающих — это незаменимый «мягкий» навык для работы в коллективе, сохранения добрососедских отношений с людьми и считывания культурных кодов в глобальном мире.

Не испытывая лишней опеки, японские дети рано становятся самостоятельными и к пяти годам могут без взрослых ездить по городу на общественном транспорте.

Японские родители также ожидают от своих 2-3-летних малышей самостоятельного выполнения заданий.

Может быть, трудно наблюдать за тем, как ребенок ошибается и испытывает разочарования, но исследования показали, что дети, которые учатся самоконтролю, становятся более успешными по мере взросления.

Если ребенок сам определит свои собственные ограничения и решит свои проблемы, у него будет меньше рисков совершить большие ошибки в дальнейшей жизни.

Чувство долга и умение жить в гармонии с окружающими (Китай)

В Китае бабушка и дедушка часто живут со своими внуками и ежедневно заботятся о них.

«Хотя им нравится их независимость, они ценят семейную структуру поколений больше своих личных желаний», — отмечает Имани Башир, мама из Китая.

А китайские родители прежде всего прививают детям чувство долга по отношению к своей семье и обучают их конкретным практикам того, как жить в гармонии с другими людьми.

Например, в Китае выражение эмоций считается вредным, так как это может разрушить гармонию. «Сохранить лицо» китайцам помогает культура «спасения лица». И если ребенок нарушает ожидания окружающих неприличным поведением, то его стыдят.

Стыд и приличия (Филиппины)

Филиппинские семьи имеют аналогичную китайской системе. Они придерживаются таких понятий, как Хия (“стыд” или “чувство приличия”) и пакикисама (умение ладить с другими, чтобы создать гармонию, даже если это противоречит личным желаниям человека). Если ребенок нарушает эти принципы, то его стыдят.

Соблюдение статус-кво в филиппинской и китайской традициях воспитания имеет первостепенное значение.

Десять нянек (Конго)

«Требуется целая деревня чтобы воспитать ребенка» — это больше, чем просто поговорка. В Конго помощь окружающих — это не подарок судьбы, это норма.

В число воспитателей маленьких детей часто входят не только бабушка и дедушка, но и другие старшие дети и друзья семьи.

В Конго всех женщин в деревне называют «мама», и они присматривают за чужими детьми как за своими.

Так что у детей с младенчества стирается грань между своими и чужими и ко всем взрослым они относятся с одинаковыми любовью и уважением.

Изучение языков и общение (Турция)

Вероятно, бывая в Турции, вы испытывали легкое разочарование от того, что попрактиковать свой английский не получится, потому что турки преуспели в русском.

На самом деле, они также неплохо владеют немецким, английским, итальянским и еще множеством языков.

Родители в этой стране побуждают детей к изучению языков причем не с учебником в классе, а в общении с людьми из других стран.

Турция — место встречи разных цивилизаций, знание языков всегда помогало жителям этой страны считывать культурные коды и находить контакт с иностранцами, преуспевать в торговле и лучше устроиться в жизни. А еще изучение языков, по данным разных исследований, развивает интеллектуальные способности.

Сегодня поколение Z уже живет в пространстве без границ, а значит, в ближайшем будущем социально успешными будут те дети, которые с малых лет погружаются в мультикультурный мир. Несмотря на то, что традиции воспитания глубоко встроены в то, что родители считают «нормальным» или «правильным» поведением, в быстро меняющемся мире стоит развивать даже те практики, которые были незыблемы веками.

Тем более, что каждая традиция воспитания служит одной единственной цели — сделать детей успешными членами общества.

А значит, разумный эксперимент, комбинация лучших практик из разных стран — способ вырастить детей социально успешными и счастливыми.

Источник: <https://letidor.ru/psihologiya/kak-vozpitat-socialno-uspeshnogo-rebenka-7-primerov-iz-raznykh-stran-mira.htm>

12 Золотых правил для жизни – лайфхаки для улучшения жизни от Марти Немко. Часть 1

Понравилась бы идея улучшить свою жизнь сразу в нескольких ее сферах с помощью простых и доступных приемов? Если да, то вам стоит попробовать рекомендации от Марти Немко. Немко является успешным коучем в сфере карьеры и образования, автором 11 книг и статей. За свою более чем тридцатилетнюю карьеру Марти был назван лучшим коучем по карьере области залива Сан-Франциско (The Bay Area's Best Career Coach, San Francisco Bay Guardian) и «выдающимся коучем по работе» («Job coach extraordinaire», U.S. News). Немко обладает докторской степенью, полученной в Калифорнийском университете в Беркли, где он преподавал после ее получения. В данный момент он продолжает свою преподавательскую карьеру на медицинском факультете Калифорнийского университета в Сан-Франциско.

Марти Немко сформулировал свод из 24 практических лайфхаков и рекомендаций, апробированных им за долгие годы своей практики. Немко называет их 24 золотыми правилами для улучшения жизни; все они подтвердили свою действенность и полезность у множества его клиентов.

Эти золотые правила доступны всем и позволяют улучшить различные аспекты жизни: коммуникацию и общение, отношения, работу, финансы, эмоциональное здоровье и не только. Самое удобное в них то, что они просты для запоминания и исполнения, и вы легко можете запомнить их и напоминать себе в будущем. Предлагаем вам ознакомиться с 12 из этих правил и оценить, насколько полезны они могут быть лично вам. В следующий раз мы разберем остальные правила.

Давайте сегодня начнем с рассмотрения трех сфер жизни, таких как коммуникация, отношения с любимыми и близкими и работа/карьера, и познакомимся с советами Немко.

Коммуникация

Для этой области есть три практических приема, которые помогли клиентам Немко значительно улучшить личную коммуникацию. Они могут быть использованы в общении и взаимодействии с близкими, друзьями, коллегами и людьми из вашего окружения:

Светофор. Представляйте, что во время разговора с кем-то для вас загорается светофор. Первые 30 секунд для вас горит зеленый свет, и вы можете спокойно говорить. После этих 30 секунд загорается желтый свет – это значит, что ваш собеседник может начать думать, что вы достаточно сказали, и начинает готовить свой ответ. Постарайтесь уложиться в одну минуту, донося свои мысли собеседнику, потому что тогда для вас уже красный сигнал светофора, и слово должно перейти к собеседнику.

20-40. Говорите не более чем 20–40% всего времени беседы. Это позволит вашему собеседнику не только высказаться, но и почувствовать свою значимость. А вы сможете узнать больше.

Возражайте экономно. Относитесь к своему несогласию с кем-то или критике чужих поступков, пусть и справедливой, как к чему-то, за что вы вынуждены платить. Каждый раз, когда вам хочется с кем-то поспорить или покритиковать кого-то или что-то, спрашивайте себя, стоит ли это того. Возможно, вы захотите приберечь свои «монеты» для чего-то более значимого.

Данные советы и приемы применимы и в любовных отношениях. Но для этой сферы у Немко имеется ещё три рекомендации.

Отношения

Следующие три рекомендации затрагивают любовные, семейные, дружеские и деловые отношения. Они более стратегические, чем предыдущие три правила, и, возможно, чтобы начать их применять, придется подумать и проанализировать, где и в каких ситуациях они могут быть использованы вами. А возможно и такое, что вы уже руководствуетесь ими:

Принять или уйти. В любовных отношениях бесполезно изменять чьи-то основополагающие свойства. Помните о том, насколько сложно изменить себя или искоренить какие-то свои слабые черты, а изменить другого уж подавно. В случае, если обратной связи явно недостаточно для того, чтобы ваш партнер или друг что-то начал менять в себе, то лучше принять эту его слабость. Или уйти.

Проводите время с теми, кто чуточку лучше вас. Пусть эти люди будут чуточку лучше, чем вы, и неважно в чем именно. Они могут быть умнее, добрее, усерднее, музыкальнее или спортивнее вас, либо превосходить в чем-то еще, но не намного. В любом случае, взаимодействуя и общаясь с ними, вы будете что-то перенимать у них и подтягиваться до их уровня. В то же время, осторожнее с теми, кто намного превосходит вас – рядом с ними вы можете чувствовать себя некомфортно, и это вряд ли поможет вам стать лучше.

Взывайте к внутренней мотивации. Совет применим и к руководителям, и к родителям. Если вы и способны заставить другого изменить поведение, то более устойчивые и надежные результаты возможны только благодаря внутренней заинтересованности человека в этом. Немко предлагает сравнить два подхода, вызывающих к разным видам мотивации.

Первый пример: Вы можете сказать подчиненному: «Я вижу, что в тебе есть большой потенциал, и я знаю, что ты бы хотел нести определенную ценность людям. Я также знаю, что ты можешь стать тем, кем мог бы гордиться» вместо «Если ты будешь работать лучше, можешь получить повышение». Тогда вы будете воздействовать на внутреннюю мотивацию человека, а не полагаться на внешние стимулы.

Второй пример: В разговоре со своим ребенком можно попробовать сказать что-то вроде: «Ты замечательный, и я знаю, что хочешь вести себя хорошо. Не хотел бы ты постараться приходить вовремя домой?» Такой подход включит механизмы мотивации лучше, чем «Если ты придешь домой поздно, неделю не будешь гулять».

Мы познакомимся с практическими методами в области отношений с людьми. Теперь давайте рассмотрим такой большой и важный пласт нашей жизни как работа и карьера.

Работа

Следующие шесть принципов – для тех, кто хочет преуспеть в профессиональной сфере в долгосрочной перспективе. Данные правила призваны служить указателями пути в стратегическом плане.

1. Следуйте за своей страстью... и голодайте. По мнению Марти Немко, огромное количество людей, которые решили заниматься тем, что любят, идут в одни и те же сферы, например, в спорт, моду или защиту окружающей среды. В результате спрос и предложение расходятся, и редкие представители следования своей страсти способны достойно зарабатывать.

2. Поставьте себя на место работодателя. Иногда соискатели подчеркивают то, что считают своими самыми лучшими качествами. Полезнее использовать такой тест-вопрос для каждой фразы, которую хотите произнести: «Это заставит работодателя захотеть взять меня на работу?» Проверяйте так то, что сообщаете о себе в своем резюме, сопроводительном письме, профиле LinkedIn (или профиле на других сайтах и сервисах по поиску работы) и на самом собеседовании.

3. Никакой пыли в глаза. В наш век маркетинг во всех его формах и вариациях все настойчивее и изощреннее. Не идите у этого на поводу в попытках отретушировать свое резюме и то, как вы себя преподносите. Да, нетворкинг сегодня необходим, как и прекрасный внешний вид, но на них одних далеко не уедешь. Если вам важно преуспеть в долгосрочной перспективе и чувствовать себя уверенно и позитивно, делайте ставку на свои реальные навыки и умения. Постоянно пытаться показаться лучше, чем вы есть, и пускать пыль в глаза не получится.

4. Опирайтесь на сильные стороны, обходите слабости. Мы гораздо более устойчивы в том, какие мы есть, чем нам порой хочется думать. Марти Немко с его многолетней практикой в коучинге как никто об этом знает. Потому имеет смысл делать ставку на свои сильные стороны и достоинства, выбирая соответствующие занятия, сферу деятельности и хобби.

В свою очередь, собственные слабости и недостатки нужно в первую очередь осознать и признать. Можно попробовать их исправить, особенно если они вам мешают жить и быть счастливым, либо же вредят другим и не позволяют выстраивать здоровые отношения с людьми вокруг. (Возможно, вам будут полезны программы, обучающие навыкам психической саморегуляции и коммуникации). Однако же мудрее будет перестать тратить силы на то, чтобы изменить себя и развить что-то вам не присущее, и играть на своих сильных сторонах.

5. Максимальный вклад вместо баланса «работа-жизнь». Немко предлагает здесь переосмыслить положения подхода «work-life balance», и посвящать свое свободное от работы время не «отдыху», а более осмысленным и социально значимым занятиям. Это может быть что-то, что улучшает жизнь людей рядом с вами, помогает тем, кому вы можете помочь, и несет какой-то ценный вклад в общество. Конечно же, обращайтесь внимание на то, сколько у вас сил и энергии, и помните о себе.

В то же время это может быть и прекрасным отдыхом для вас и даже увлечением. Как нам кажется, Марти Немко хочет подчеркнуть, что качество жизни не завязано на количестве отдыха и личного времени, а скорее на удовлетворении от того вклада и ценности, которые вы привносите в жизнь. Даже работая много, вы можете жить полноценной и удовлетворяющей жизнью, следуя этой рекомендации, находя применения своим дарам и способностям.

6. Вверх – это не единственное направление. Не для всех правильно и полезно стремиться к новым вершинам. Возможно, именно вам, именно сейчас или именно в этом деле стоит притормозить и оглянуться вокруг, увидеть другие направления и пути. Будет мудро увидеть всю картину в целом:

Имеет ли реальные перспективы данная работа, должность или направление, и стоит ли стремиться на самый верх?

На данном этапе моей жизни действительно так важно непременно добиваться успеха? Может, наоборот, стоит отказаться от каких-то обязанностей и занятий и сбавить темп? Стоит ли желаемая цель той цены, которую она запрашивает?

Таким образом, получается, что универсального рецепта идеальной карьеры и успеха нет, и в первую очередь, важно четко видеть свое направление. Предлагаем вам подумать над этими вопросами, так же, как и над вышеперечисленными правилами, прежде чем бросаться в бой за новые достижения. Вполне вероятно, что такой анализ поможет увидеть, что именно проседает в вашей сфере работы, и на что нужно направить свои усилия.

В заключение

Таковы практические рекомендации и правила от Марти Немко для улучшения жизни, касающиеся сфер коммуникации, отношений с любимыми и близкими и работы. В следующий раз мы рассмотрим оставшиеся сферы жизни и правила. Сейчас же давайте подведем итог и составим небольшой чеклист:

Коммуникация:

Светофор.

20-40.

Возражайте экономно.

Отношения:

Принять или уйти.

Проводите время с теми, кто чуточку лучше вас.

Взывайте к внутренней мотивации.

Работа/карьера:

Следуйте за своей страстью... и голодайте.

Поставьте себя на место работодателя.

Никакой пыли в глаза.

Опирайтесь на сильные стороны, обходите слабости.

Максимальный вклад вместо баланса «работа-жизнь».

Вверх – это не единственное направление.

Итак, получилось 12 правил. Конечно, вам решать, будете ли вы им следовать и насколько они отвечают вашим запросам. Мы же предлагаем вам выполнить небольшое практическое задание для того, чтобы извлечь из прочитанного максимальную пользу.

Задание

Подумайте и ответьте на следующие вопросы:

- Какая рекомендация показалась вам наиболее ценной и применимой к вашей жизни?
- Могли бы вы начать применять предложенные лайфхаки по коммуникации?
- Что из правил в личных отношениях вы уже используете и что могли бы попробовать в ближайшее время?
- Как рекомендации, касающиеся работы и карьеры, отражают вашу ситуацию? Что имело бы смысл начать внедрять?

Продумайте свою программу для отработки понравившихся навыков. Например, выделите по 3 дня на каждый лайфхак по коммуникации или месяц на то, чтобы научиться вызывать внутреннюю мотивацию у своих близких. Внесите в календарь, поставьте напоминания, придумайте себе награду и вперед!

Желаем вам удачи!

Источник: <https://4brain.ru/blog/12-zoltyh-pravil-dlja-zhizni-chast-1/>

Самовнушение – способ достичь желаемого

Человеческий мозг – самый мощный «суперкомпьютер» на планете. Он начал войны, построил города и вытаскивал человечество из каменного века. Что же самое лучшее из всех возможностей нашего мозга? Он может быть запрограммирован с помощью самовнушения.

Каждый из нас использовал самовнушение в какой-то момент своей жизни. Проблема в том, что большинство людей использует эту технику, чтобы сосредоточиться на негативных вещах, а не на позитивных. Например, мы говорим: «я устал», «я бесполезен», а затем удивляемся, почему мы на самом деле так себя чувствуем.

Научиться программировать сознание на достижение своих целей вы можете на нашей онлайн-программе «Психическая саморегуляция». Там вы освоите действенные техники по борьбе со стрессом, волнением и страхом, апатией, сложностью сделать первый шаг и

прокрастинацией. Но пока давайте попробуем научиться программировать себя наиболее простым способом.

Что такое самовнушение

Самовнушение – психологическое использование произносимых слов (часто в повторяющемся виде) для воздействия на подсознание, являющееся основным фактором влияния на человеческое поведение.

В книге «Думай и богатей» Наполеона Хилла термин «самовнушение» был упомянут как центр управления на границе сознательного и подсознательного мышления. Это настолько важно, что автор посвятил этому целую главу. И во всех книгах, в которых встречается это загадочное «самовнушение», авторы твердят одно и то же: самовнушение – эффективный инструмент для достижения поставленных целей.

Было проведено множество исследований на тему силы мысли против физической силы. Если мы думаем о чем-то и визуализируем это, наш мозг не может определить действительно ли происходящее реально или это работа воображения. Вот в чем прелесть явления самовнушения. Что же это значит? Приведем два примера самовнушения: вредного и полезного.

Существует интересная история о Терезе Нейман. В 1926 году у нее на теле без причины начали появляться кровоточащие раны – стигмы, по расположению и характеру похожие на раны распятого Христа. Через некоторое время раны зажили, но в последующие годы перед Пасхой они снова возникали одновременно с её видениями о страданиях Христа. Врачи не смогли объяснить это явление, ведь объективных причин возникновения ран не было.

Известный советский актер Илларион Николаевич Певцов заикался, однако преодолевал свой недостаток речи на сцене. Как у него это получалось? Актер внушал себе, что на сцене выступает не он, а персонаж пьесы, который не заикается. И эта практика всегда работала.

Как работает самовнушение

Как объяснить результаты самовнушения, если основой действий являлось лишь самопрограммирование?

Ответ на парадоксальные загадки кроется в неизведанном. К сожалению, лишь 11% нашего мозга изучены. Единственное возможное научное объяснение результатов вышеописанных случаев – это намеренное акцентирование внимания на страданиях Христа в первом примере и на персонаже пьесы во втором.

Также существует теория, согласно которой сила мысли имеет такую же силу, как и физическая. Например, Джо Диспенза в своей книге «Сила подсознания» развернуто объясняет работу «клеток» мысли через призму квантового мира.

Почему нужно учиться и практиковать самовнушение

Человека определяет его характер, личностные убеждения и способ мышления, которые формируются с раннего и впечатлительного возраста. Родители учат, что нужно есть, что носить, что следует делать. Такое же влияние оказывают учителя, и в какой-то степени – сверстники. То есть нас формирует наше окружение.

Человеческий мозг имеет пять частотных диапазонов работы:

гамма-волны – колебания в мозгу, которые определяют состояние просветления человека, отвечают за появление вдохновения;

бета-волны – преобладающее бодрствующее состояние;

альфа-волны – расслабленное состояние;

тета-волны – очень расслабленное состояние, близкое ко сну, но все еще бодрствующее;

дельта-волны – состояние сна.

Обычный взрослый человек обладает высоким уровнем бета-волновой нервной активности, что характерно для полностью сформированной префронтальной коры головного мозга. Она отвечает за принятие решений, концентрацию, самодисциплину и другие аспекты, которые мы ассоциируем с функциональным человеческим существом. Поскольку префронтальная кора (и мозг в целом) не полностью развита у детей, у них в основном возникают тета-волны мозга. А младенцы до года обладают исключительно дельта-волновой активностью.

Так как детям необходимо многое узнать о своем окружении, они большую часть времени работают в подсознательном тета-волновом состоянии. Вот почему дети легко поддаются

влиянию. Они слышат, видят и усваивают все, что происходит вокруг, и это откладывается в памяти на подсознательном уровне.

Таким образом, люди с детства запрограммированы с помощью:
самоограничивающих убеждений;
устаревшей или ложной информации.

В результате мы получаем своего рода предустановленную программу, которая не подходит для нашей жизни сейчас. В ней слишком много мусора, который должен быть удален.

Результат влияния предустановленной программы – это то, почему некоторые люди:
не занимаются саморазвитием;
не умеют коммуницировать с другими людьми;
остаются на работе, которую ненавидят;
чувствуют себя непринужденно в обществе;
лучше управляют своим временем.

Все, что мы имеем или не имеем в жизни, происходит от наших мыслей. То, как мы мыслим, в значительной степени определяется тем, как мы запрограммированы. Получается следующее:

Дети используют поведение взрослых вокруг себя в качестве шаблона того, что является приемлемым, а что нет.

Став взрослыми, они не ставят под сомнение свои детские убеждения.

В конечном итоге у них появляются свои дети.

Дети повторяют поведение родителей.

Цикл «безумия» продолжается снова и снова. Духовный оратор Экхарт Толле называет это «телом боли».

Каждый может стать механизмом заклинивания в этом цикле. Перепрограммирование себя и своего ума на то, чтобы думать и действовать по-новому – это формирование себя нового.

Как однажды сказал один мудрец: посеешь мысль – пожнешь действие, посеешь действие – пожнешь привычку, посеешь привычку – пожнешь характер, посеешь характер – пожнешь судьбу.

Самовнушение и программирование разума в действии

Для изменения подсознания самовнушение – всего лишь один из инструментов, который вы можете использовать. Но используя его правильно, вы заметите первые результаты.

Эффективность самовнушения зависит от трех вещей:

количество эмоций, вкладываемых в слова;

количество повторений слов;

приоритет желаемого.

Существует множество способов включить самовнушение, но самый эффективный и быстрый – через аффирмации.

Аффирмации – это утверждения, которые фокусируются на положительном результате.

Далее мы шаг за шагом расскажем о процессе самовнушения через аффирмации.

Определите, что вы хотите изменить

Человеческий мозг – это автоматический механизм поиска цели. Если вы не запрограммировали себя на новое – вы автоматически будете стремиться к тем целям, что заложены в вашем подсознании другими людьми (они могут быть и отрицательными).

Если новые цели находятся в противоречии с целями, которые прочно засели в вашем подсознании, они не будут работать. Для позитивных изменений необходимо искоренить прежние установки. Это также можно осуществить посредством самовнушения.

Просто расслабьтесь

Внушения принимаются более охотно, когда ваш сознательный ум, охранник подсознания, отключен. Это происходит чаще всего во время:

сна;

вождения;

состояния потока;

гипнотического трансового состояния (например, медитации);

любой другой расслабляющей деятельности (например, прослушивания музыки).

Опытный гипнотизер может внушить подсознанию определенные вещи и заставить вас действовать в соответствии с ними.

Для целей самовнушения медитация в изолированной среде является наиболее эффективным инструментом. Медитация включает в себя расслабление в бодрствующем, но удобном состоянии. Это вводит в транс, который открывает подсознание для большего влияния.

Верьте

Ваши слова должны быть правдоподобными. Вы должны глубоко верить в количество изменений, которые можете взять на себя и свое окружение в целом.

Большинство из нас проводит весь день, думая о негативном. Почему бы нам хоть раз не подумать об обратном?

Существует только настоящее

Ваши внушаемые утверждения должны быть в первом лице и настоящем времени.

Например:

я открыт к позитивным изменениям;

я ценен на работе;

я хорошо справляюсь с любыми трудностями.

Вы должны увидеть будущее уже свершившимся.

Согласно квантовой физике, нет таких понятий, как прошлое и будущее. Все существует сейчас и всегда будет существовать, потому что это единственная реальность. Это означает, что тот, кем вы хотите быть, уже существует, вам просто нужно предпринять действие, чтобы повернуть свою жизнь в нужную сторону.

Если вам нравится ваше положение в настоящее время, продолжайте делать то, что вы делаете. Но мы предполагаем, вы хотите некоторых улучшений в жизни, иначе вы бы не дочитали статью до этого момента, верно?

Мыслите позитивно

Ваше самовнушение должно быть позитивным – не следует использовать слова «нет», «никогда», «не надо», «не могу» в утверждениях. Подсознание реагирует только на позитивные команды. Сравните фразы «я всегда уверен» и «я никогда не нервничаю». Видите разницу?

Когда вы фокусируетесь на результате, таком как «я никогда не нервничаю», вы фокусируетесь на «не нервничаю». А что происходит в итоге? Вы начинаете нервничать.

Практика, практика и еще раз практика

Если вы хотите, чтобы ваши аффирмации были эффективными, вам нужно часто их практиковать.

Повторение – лучший способ воздействовать на подсознание. Как человек вообще научился что-то делать? Он делал это снова и снова, снова и снова. Повторение – это часть процесса обучения.

То же самое и с вашим самовнушением. Нужно делать это снова и снова, пока вы не почувствуете, что ваши аффирмации – это вы, и вы – это они.

Самовнушение очень эффективно, если его правильно использовать, но оно не является лекарством от всех болезней. Рассматривайте его как один из инструментов по самосовершенствованию. Как и везде, здесь нет коротких путей. Но если вы будете использовать настойчивые, прилежные, повторяющиеся действия – ваша жизнь изменится невероятным образом.

Вот некоторые из удивительных книг, которые вдохновили нас на эту статью. Ознакомьтесь с ними, если хотите продолжить свои исследования в области самовнушения и программирования разума:

«Думай и богатей», Наполеон Хилл.

«Психокибернетика», Максвелл Мольц.

«Сломай привычку быть собой», Джо Диспенза.

«Сила позитивного мышления», Норман Пил.

«Сознательное самовнушение как путь к господству над собой», Эмиль Куэ.

Желаем вам успехов!

Источник: <https://4brain.ru/blog/self-hypnosis/>

Эффект Розенталя или как мудро руководить коллективом

В современном мире коммуникация, наверное, один из самых важных soft skills. Умение вести беседу, убеждать в ценности собственного проекта, вдохновлять окружающих людей – это часто недооцененный навык коммуникации среди современных энтузиастов, которые готовы покорять карьерные вершины.

И при том, что азы и основы человеческой коммуникации начали изучать еще в середине прошлого столетия, мало кто догадывается об их открытии. Например, малоизвестный феномен важности невербального общения часто может не только сыграть злую шутку, но даже навредить достижению желаемого результата.

Сегодня мы поговорим о мощном психологическом приеме, который часто называют средством манипуляции, самогипнозом и даже мистикой. Речь пойдет об эффекте Пигмалиона, который доказывает механизмы воздействия наших убеждений и желаний на эффективность и результативность не только нас самих, но и других людей.

Роберт Розенталь и его вклад в экспериментальную психологию

В 2002 году Американская ассоциация психологов отдала почетному профессору Роберту Розенталю 84 место в списке 100 самых цитируемых психологов 20 столетия.

Известный в будущем психолог-экспериментатор Роберт Розенталь переехал с родителями из Германии в Соединенные Штаты, когда ему было шесть лет. Его академическая карьера сложилась в сфере популярной в 1950-1970-х годах поведенческой психологии (бихевиоризма), где он совмещал несколько научных направлений. В 1956 году Розенталь закончил Калифорнийский Университет Риверсайда и некоторое время специализировался на клинической психологии, но уже через несколько лет его научные интересы сфокусировались на социальной психологии, изучение которой он продолжил в Гарварде.

Роберт Розенталь – автор почти пяти сотен научных статей и нескольких монографий, свой интерес фокусировал на нескольких аспектах поведения человека в таких сферах как:

- прикладная социальная психология;
- природа и влияние невербальной коммуникации на общение;
- роль коммуникации и языка в передаче информации;
- самореализующиеся пророчества в повседневной жизни;
- безличные процессы;
- психология образования;
- психология личности;
- личностное восприятие невербальной и вербальной информации;
- научная методология исследования и оценки научного измерения.

Главные открытия, которые принесли известность Розенталю, были сделаны в области невербальной коммуникации, им были исследованы такие аспекты человеческого поведения как:

- посредничество безличного воздействия в коммуникации;
- примеры и источники поведенческого изучения общения;
- анализ данных и анализ экспериментальных моделей;
- сравнительный анализ и метаанализ моделей поведения.

Неоцененная заслуга Розенталя в области изучения коммуникаций и человеческого общения состоит в том, что он не только акцентировал важность невербального влияния и взаимосвязи между людьми, но и доказывал это на практике. Его самый большой вклад в развитие экспериментальной психологии – это обоснование «эффекта Розенталя».

Обоснование «эффекта Розенталя»

1968 году Роберт Розенталь и его коллега Ленора Якобсон провели наблюдение в одной из школ Сан-Франциско. Это исследование должно было помочь проверить, как невербальные и неосознанные стимулы влияют на межличностную коммуникацию учителя и учеников.

Сначала Розенталь и Якобсон провели проверочный тест на IQ, который в то время был главным каноном предполагаемой эффективности среди учеников, он помог закрепить успеваемость учеников в классе. Далее новым учителям сказали о предполагаемом потенциале 10 учеников из класса, фамилии которых Розенталь выбрал случайным образом.

Как показало последующее наблюдение, учителя на подсознательном уровне, прямо или косвенно, были готовы больше способствовать обучению «потенциально способных учеников», уделяли им больше внимания, давали больше обратной связи и помогали проанализировать ошибки. С самого начала их ожидания были к этим ученикам не только выше, но и менее категоричны. Высокие ожидания учителей способствовали их покладистости и готовности помогать ученикам в процессе обучения.

В конце учебного года Розенталь и Якобсон опять провели тестирование учеников, которое подтвердило, что случайно выбранные «потенциально успешные ученики» действительно показали лучшие результаты в обучении, чем их сверстники. Получается, что те, к кому с самого начала относились лучше, действительно показали лучшие способности к обучению. По мнению Розенталя и Якобсон, завышенные ожидания учителей повлияли на результативность учеников.

Эффект предвзятости экспериментатора – это уже пророчество, ведь ожидания от человека и его действий уже поднимают планку его результативности.

Поэтому главный принцип, на котором основывается «эффект Пигмалиона», состоит в том, что наш мозг не различает восприятие и ожидание. Известный социолог Роберт Кинг Мертон (1910-2003) в свое время назвал этот эффект «самогипнозом», и, как показали недавние нейробиологические исследования, активность мозга действительно проявляется идентично касательно восприятия реальных событий и внутренних ожиданий.

Механизм воздействия согласно «эффекту Розенталя»

Хотя сам Розенталь назвал это открытие «эффектом Пигмалиона», в научной и образовательной среде оно прижилось больше под другими названиями – «эффект Розенталя» или «самореализующиеся пророчества».

Свое название этот психологический феномен получил из греческой мифологии. По рассказам Овидия, скульптор Пигмалион влюбился в скульптуру прекрасной Галатеи, и так отчаянно хотел, чтобы она ожила, что в результате так и случилось. Ученые интерпретируют этот психологический прием, как «скульптор другой личности», ведь «Эффект Розенталя» – это пример того, что наши ожидания обладают сильным воздействием на других людей. Неоднократно было доказано – если люди ощущают эмпатию и дружеский настрой собеседника, они чувствуют себя более уверенными, привлекательными и компетентными.

Суть этого психологического приема состоит в том, что мы можем управлять силой собственных ожиданий, удерживать высокий уровень мотивации и пожинать плоды от своего воздействия на реальность, то есть быть скульпторами реальности. Такое воздействие одного человека на другого по предположениям Розенталя возможно с помощью невербальной коммуникации – мимики, жестов и эмоций.

Таким образом, «эффект Пигмалиона» – это своеобразная цепочка взаимозависимой коммуникации, где действие одного человека, например, учителя, способствуют положительной отдаче среди учеников:

Высокие ожидания учителя ведут к более хорошей производительности учеников.

Убеждения учителя влияют на действия учеников и их убеждения о своих способностях.

Убеждения учеников о своих способностях подтверждают способность учителя к прогнозированию реальности.

Как показал опыт с учителем и «потенциально умными» учениками, важно не наличие объективной информации о чем-либо, а собственное убеждение человека в истинности своего понимания ситуации. Человек, который убежден в верности какой-либо информации на бессознательном уровне, будет искать ей фактическое подтверждение.

Этот случай убеждения в истинности собственного понимания ситуации был доказан и в другом эксперименте Розенталя, когда он разделил студентов в лаборатории на две группы: одним сказал, что у них крысы хорошо обучаемы, а другим – что плохо. Хотя крысы были одни и те же, результат в конце эксперимента был разным. В отличие от школьного эксперимента, где проявлялось воздействие между учителем и учеником, в лабораторных условиях акцент был сделан только на роли экспериментатора и его упорстве доказать истинность своих убеждений.

Таким образом, имея изначально положительные убеждения о себе или окружающем нас, мы также влияем на исход ситуации. Подтверждение таким «реализующимся

пророчествам» в повседневной жизни психологи также называют эффектом положительного впечатления от просмотра нового фильма, если там играет ваш любимый актер, или если вы идете на вечеринку, где будут присутствовать хорошие знакомые – вы наверняка получите предполагаемые положительные эмоции. Вот пророчество и сбылось.

Также Розенталь исследовал данное проявление эффективности и важности невербальной коммуникации в межличностном общении на малых группах, таких как:

учитель и ученик;

врач и пациент;

судья и присяжные;

руководитель и подчиненные.

Но, хотя «эффект Розенталя» множество раз подтверждался в реальной жизни, критиков этого феномена, пожалуй, не меньше, чем приверженцев. Причины почему «эффект Пигмалиона» может сработать или не сработать до конца не были исследованы. Можно предположить, что если экспериментатор является хорошим коммуникатором, и у него хорошо развитая социальная интуиция, тогда он более расположен к поискам путей как найти общий язык с подопечным. Но если экспериментатор менее склонен к пониманию и слишком категоричен, тогда «эффект Розенталя» может не проявиться.

«Эффект Голема» или когда все наоборот

Совершенно противоположным «эффекту Розенталя» является самореализующееся пророчество под названием «эффект Голема» (название этот феномен получил из еврейского фольклора о мифическом персонаже Големе из Праги).

Базовые принципы и теоретические обоснования «эффекта Голема» (1977) такие же, как и в «эффекте Пигмалиона», но результат совершенно противоположный. То есть, если в случае с завышенными ожиданиями руководителей от своих подчиненных они помогают улучшить результат в действительности (эффект Пигмалиона), то заниженные ожидания, негативное отношение и демотивация со стороны руководителя увеличивают низкую эффективность и шансы на то, что ожидаемый плохой результат реализуется (эффект Голема).

Подвергнуть любого человека эффекту Голема можно в случае, если:

игнорировать личную инициативу и идеи подчиненных;

давать слишком много советов и не учитывать способности личности;

демонстрировать чрезмерную власть, категоричность и непреклонность;

акцентировать внимание на неудачах и не замечать достижений.

Наиболее ярко подтверждение поведению согласно «эффекту Голема» проявляется в конфликтах: если мы настроены агрессивно и неуважительно к собеседнику, тогда очень высок шанс получить ответ в таком же духе.

Понимание механизмов действия «эффекта Пигмалиона» и «эффекта Голема» – это важный навык не только для личного развития и самомотивации, но еще и пример эффективного лидерства. Таким образом, от мудрого руководителя зависит как его манера поведения может влиять на атмосферу в рабочем коллективе и какие результаты в итоге будут получены.

Источник: <https://4brain.ru/blog/rosenthal-effect/>

Управление эмоциями с помощью цвета

Порой нас охватывают эмоции и с ними весьма сложно совладать. В такие моменты эмоции владеют нами, а не мы ими, и уже они управляют нашими решениями и состоянием. Мы буквально теряем голову, потому что в такие моменты рациональный неокортекс работает слабо, а лимбическая система (более древняя и нелогическая структура) берёт верх и затапливает нас эмоциями и сопутствующими им гормонами.

Потому очень важно научиться отслеживать подобные моменты и возвращать себя в адекватное, устойчивое состояние. Навыку управления эмоциями вполне можно научиться, и более того даже необходимо, если вы хотите жить счастливой и эффективной жизнью. Умения распознавать, осознавать свои эмоции и управлять ими являются ценными практическими навыками и составляют эмоциональный интеллект. К счастью, есть методы

взаимодействия со своими переживаниями и эмоциями, которые доступны каждому человеку и легко могут стать палочкой-выручалочкой в этом деле.

В данной статье мы хотим рассмотреть простую методику управления своими эмоциями с помощью цвета. Она основывается на положениях НЛП (нейролингвистического программирования). Предлагаемый алгоритм прост в использовании, эффективен и, к тому же, его легко адаптировать под себя и к самым разным своим запросам. Особенно полезен этот метод будет тем, кто раньше не умел влиять на свои эмоциональные состояния и кто хотел бы развить в себе это умение с помощью простых и действенных техник.

Какого цвета ваши эмоции?

Метод подходит для работы и с позитивными, и с негативными эмоциями – первые мы можем усиливать и привносить, а вторые – ослаблять и растворять.

Для начала нам нужно определить, с чем мы хотим работать, с какой эмоцией или переживанием. Возможно, это что-то негативное, например, гнетущая тревога или печаль, от которых хочется освободиться? Или может быть, наоборот, стоит добавить себе радости, спокойствия или уверенности, которых явно не хватает?

Давайте пройдемся по пошаговому алгоритму, как можно откорректировать подобные моменты:

Как можно более четко определяем эмоцию, с которой будем работать, – то, что будем изменять или добавлять. К примеру, нам нужна радость.

Вспоминаем ситуацию из своего прошлого, когда мы в полной мере испытывали радость. Это может быть событие из недавнего прошлого или из детства. Вспоминаем и эту ситуацию, и свое состояние тогда как можно более ярко, во всех подробностях. Погружаемся в то же состояние, наполняемся радостью, переживая его по максимуму.

Описываем это состояние радости и то, как оно ощущается в теле, т.е. что бы это было, если бы это было предметом или субстанцией. Какого это цвета, формы, размера, консистенции? Какие еще признаки есть у этого ощущения? Может быть, это легкое белое облачко, ярко-желтое солнце или радужная масса, заполняющая все тело? Таким образом мы определяем субмодальный шаблон своей радости.

Запоминаем цвет – теперь с его помощью мы можем включать у себя радость, добавлять или усиливать ее.

Если мы просто хотим добавить себе радости в настоящий момент, можно просто определить свое текущее состояние (например, это «никак, или «как-то грустно»). Если посмотреть на субмодальный шаблон этого «никак» или «как-то грустно», то там мы обнаружим, скорее всего, темные неприятные цвета и некомфортные ощущения вроде тяжести, давления, сжатия.

Далее мы можем начать разряжать эти характеристики – например, делать темный цвет менее насыщенным и более светлым, чистым, ближе к цвету радости. Таким же образом можно понемногу снижать остроту некомфортных ощущений, постепенно убирая сжатие, тяжесть или давление.

Убрав острые некомфортные ощущения, в случае если они присутствовали, приступаем к наполнению себя радостью. Вспоминаем момент, когда мы были переполнены радостью, и вновь вызываем в себе это состояние. Концентрируемся на цвете и характеристиках этой эмоции, начинаем их усиливать, раскручивать, доводить до максимума. Если это желтое теплое солнце, то пусть оно станет бесконечно ярким, сверкающим, насыщенного желтого цвета, горячим и вырастет в размерах. Усилив ощущения и цвет состояния до предела, распространяем их по всему своему телу, напиваемся ими и позволяем им выйти за пределы тела и пропитать ближайшее пространство.

В случае необходимости повторить и закрепить. Можно вслед за радостью или тем, с чем работали, добавить себе и других позитивных эмоций.

Данный метод называется в НЛП субмодальным редактированием и имеет широкий спектр воздействия. Он очень обширно применяется в ряде техник и психотехнологий, и одной из самых известных является «Игра с визуальными субмодальностями» (иначе известная как «Взмах») Ричарда Бендлера. Считается, что именно он описал их детально и «разложил по полочкам», в то время как понятие субмодальностей использовалось в НЛП с конца 1970-х годов. На сегодняшний день разработано и известно целое множество техник, где используется данный механизм. С его помощью можно ослабить или убрать

некомфортные ощущения в теле, неприятные эмоции, или «раскрутить» позитивные, усилив в себе то, что хочется чувствовать. Будет очень полезно наработать данный навык и ввести его в привычку, регулярно корректируя свое эмоциональное состояние и мировосприятие.

Другие применения субмодального редактирования

Подобным же образом можно добавить позитивную нотку в свое восприятие определенного события или человека. Если в связи с какой-то ситуацией или в адрес кого-то у вас идет негативная реакция, становится грустно или возникает раздражение, то, возможно, имеет смысл подкорректировать свое восприятие. Не обязательно искусственно создавать в себе восторг по поводу данного события или обожание данного индивида, но, согласитесь, больше спокойствия и уверенности не помешают. И, возможно, добавив радость или энтузиазм, вы только выиграете в итоге.

Давайте рассмотрим, как это можно сделать пошагово:

Начинаем с того, что определяем, что нас беспокоит. Например, грядущий визит в определенную инстанцию вызывает тоскливое чувство и ощущение беспомощности. Но возможно и такое, что мы не можем точно описать, что именно чувствуем – «какое-то темное неприятное чувство». Так тоже годится, потому что работать мы будем не с вербальными формулировками, а с символическими кодами этого эмоционального состояния.

Отвечаем себе на вопрос «А что бы я хотел чувствовать вместо этого в данной ситуации?» Очень хорошо, если мы сразу сможем это словесно сформулировать (спокойствие, уверенность, силу и т.д.) Но прекрасно подходит и понимание, что хотелось бы чувствовать то же самое, что и в определенной ситуации из личного опыта. Например, «хотелось бы чувствовать себя так же, как и в день победы на соревнованиях по волейболу» или «то же самое чувство, что было, когда я выступала на школьном КВНе».

Мы можем поработать с субмодальным шаблоном неприятного чувства, для начала снизив его интенсивность. Для этого позволяем себе испытать его в полной мере в связи с ситуацией, погружаемся в него, чувствуем полностью. Обращаемся к тому, как оно ощущается в теле, и описываем субмодальный шаблон.

Определив цвет, форму и остальные характеристики, начинаем постепенно убирать темноту, грязные цвета и любые проявления, которые кажутся негативными и неприятными. На этом этапе можно начать вливать в субстанцию, с которой работаем, свои позитивные цвета, если мы их заранее определили и знаем. Т.е. если мы уже знакомы с тем, в какие цвета у нас в бессознательном окрашены приятные ресурсные состояния и эмоции.

Сняв остроту дискомфорта ощущения, можно приступить к тому, чтобы добавить то состояние или эмоцию, которые мы определили во втором пункте. Для этого необходимо определить субмодальный шаблон (напоминаем, что подробное описание этого дано в пунктах 2 и 3 предшествующего алгоритма).

Удобно делать разбивку состояния, если рассматриваемые ситуации очень разные по эмоциональному содержанию. Это просто – после шага 3 встаем, встряхиваемся, можно попрыгать, похлопать себя по телу, «отряхнуть» с себя предыдущее состояние и ощущения. После этого можно приступить к работе с субмодальностями ресурсных эмоций.

Теперь, когда мы точно знаем цвет и остальные характеристики желаемого чувства, переносим их на образ ситуации или человека, с которыми работаем.

Для этого, вновь вызвав в себе нужную эмоцию, проживаем ее, делаем интенсивной, усиливая ее цвет, яркость, ощущения. Доводим до максимума. В этом состоянии вновь вспоминаем о грядущей ситуации или человеке, чей образ хотим откорректировать, представляя их на своем внутреннем экране. Начинаем поливать данный образ ощущениями позитивного чувства, заливая полностью его цветом, погружая в характеристики позитивной эмоции. Делаем это столько, сколько нужно, пока внутренние ощущения не начнут изменяться.

Теперь мы наложили позитивные переживания на образ ситуации или события, значит, теперь в нашем бессознательном с ними будет связана и эта ресурсная эмоция. Если все отлично получилось, эффект будет сразу, но, возможно, потребуется несколько таких повторений. Это не означает, что теперь вы станете фанатом конкретного человека или ситуации, а только то, что отныне у вас с их образом будут связаны более позитивные

эмоции и состояния. Вы сможете взглянуть на них по-новому, и, очень вероятно, принимать более эффективные решения и взаимодействовать с ними успешнее. Вы не поломали и не изменили себя, а просто трансформировали свое восприятие и мышление, откорректировав некоторые внутренние настройки психоэмоциональных кодировок.

Подводя итоги

Как можно увидеть из вышеприведенных методик, управлять своими эмоциями не так-то сложно, и можно это делать даже с помощью цвета. Эффективность такого воздействия высока, потому что мы применяем его на том же языке, на котором определенные эмоции и состояния закодированы в нашем психическом мире.

Данная техника представляет собой один из возможных методов и способов психической саморегуляции. Их огромное множество, и все успешные и благополучные люди пользуются набором таких методов, пусть порой и не совсем осознанно. К счастью, подобным действенным техникам можно обучиться, для этого на сегодняшний день существует достаточное количество практических курсов и программ.

И в заключение хотим вам пожелать умения управлять своим эмоциональным миром и пребывать в ресурсном состоянии всегда и везде!

Источник: <https://4brain.ru/blog/managing-emotions-with-color/>

15 психологических уловок, которые помогут избежать неловких ситуаций

Чтобы не попадать в неловкие ситуации, достаточно обращать внимание на то, что происходит вокруг. Даже положение ступней собеседника может о многом рассказать. Вы можете избежать драки с помощью пары несложных действий. Мы также дерзнем сказать, что человеческую природу можно заставить работать на себя. Каждый может стать легким в общении человеком, научившись правильно применять некоторые психологические уловки.

Мы в AdMe.ru собрали вместе полезные психологические лайфхаки, которые помогут вам лучше считывать настроение окружающих, избегая тем самым неловких ситуаций самым лучшим способом из возможных.

1. Если они слишком много разговаривают

Нет вежливого способа сказать человеку, чтобы он замолчал, но вы можете попробовать такой трюк, чтобы его прервать: уроните что-нибудь на пол, любую вещь, которая есть под рукой (желательно, чтобы ею не оказался ваш телефон). Это заставит болтуна понять, что он слишком долго говорил. Скорее всего, он пристыдится и замолчит.

2. Если вы нервничаете

Ваш мозг верит в то, что, когда вы едите, у вас все в порядке. У вас, вероятно, нет проблем, раз вы нашли время подкрепиться. Жуя жевательную резинку, вы можете обвести мозг вокруг пальца и заставить расслабиться. Используйте этот метод во время нервных переговоров, перед собеседованием и в других стрессовых ситуациях.

3. Если ваши клиенты рассержены

Иметь дело с раздраженными клиентами всегда неудобно, даже если вы ни в чем не виноваты. Попробуйте расположить зеркало за прилавком так, чтобы люди смотрели на себя во время спора. Никому не нравится видеть сердитых людей, в том числе и себя. Это заставит их сбавить обороты и перевести беседу в разумное русло.

4. Если к вам прилипла навязчивая песня

Это может быть музыка из рекламы или какая-то дурацкая песенка. Мелодия проникает в наш мозг и крутится там целыми днями, порой мешая думать. Обычно привязывается определенный фрагмент, который мы повторяем про себя снова и снова. Попробуйте вместо этого закончить песню. Когда вы пропоете заключительный куплет, мозг решит, что песня кончилась, и перестанет ее прокручивать.

5. Если назревает конфликт

Когда вам нужно с кем-либо провести переговоры, особенно деловые, вам наверняка пригодится этот трюк. Сядьте рядом с собеседником, а не напротив него. Это заставит его почувствовать, что вы на его стороне. Кроме того, неловко злиться на человека, который находится так близко.

6. Если вы понимаете, что все испытывают неловкость

Иногда лучше признать очевидное и согласиться с тем, что в помещении сложилась неловкая атмосфера. Если вы находитесь среди новых людей, обозначив свои ощущения, вы можете расположить их к себе. Чувство юмора тоже поможет: пошутите над тем, как стало тихо или какую нелепую ошибку вы только что совершили.

7. Если вы не хотите всех угощать

Люди склонны запоминать первое и последнее действие в некоей последовательности событий. Воспользуйтесь этим знанием, купив напитки для компании в самом начале вечеринки. Остальные сделают то же самое, не подсчитывая, кто и сколько покупал. Они запомнят только то, что вы точно купили всем напитки первым, и это будет единственный раз, когда вам придется заплатить.

8. Если вы новый человек в коллективе

Когда вы становитесь членом новой социальной группы, гадать о том, какое вы производите впечатление, нормально. Обратите внимание на язык тела окружающих. Если они в вас заинтересованы, не только их головы, но и стопы будут направлены в вашу сторону. Вы можете понять, что ваше присутствие нежелательно, если стопы смотрят в другую сторону. Это действует как при обычном общении, так и в романтических ситуациях.

9. Если вы с кем-то спорите

Даже если кто-то кричит на вас, сохраняйте спокойствие и высказывайте свое мнение, не повышая голоса. Когда вы чувствуете, что другой человек не слышит вас, продолжая громко говорить свое, спокойно подождите, пока он закончит. Через некоторое время ваш мирный подход повлияет на него — он перестанет кричать.

10. Если вы не получаете ответа, который вам нужен

Когда вы задаете человеку вопрос, ему может понадобиться время, особенно если вопрос с подвохом или просто неприятен. Но эта заминка не должна заставить вас отступить от своей цели. Молча посмотрите человеку в глаза и дождитесь, когда он заговорит. Скорее всего, вы получите ответ на свой вопрос.

11. Если вы идете на первое свидание

Первые свидания доставляют дискомфорт, если вы заранее все тщательно не распланировали. Чтобы избежать неловкости, отправляйтесь в такое место, которое обеспечит вам выброс адреналина. Это должно быть нечто захватывающее. Что конкретно, зависит от ваших предпочтений. Таким образом, понравившийся вам человек будет ассоциировать вас с острыми ощущениями и придет к заключению, что классно провел время.

12. Если вы хотите оказать давление на человека во время разговора

Иногда люди врут или ходят вокруг да около, чтобы избежать конфликта. Если вам нужно, чтобы они сказали правду, признались в чем-то, во время разговора поднимите брови, сохраняя зрительный контакт. Так вы надавите на собеседника, заставляя его чувствовать себя слабее психологически. В итоге вы придете к взаимопониманию.

13. Если вам кажется, что за вами наблюдают

Если вам кажется, что за вами следят или вас преследуют, попробуйте использовать простой трюк, чтобы это проверить. Просто зевните! Убедитесь, что подозрительный человек на вас смотрит, и зевните. Если он на самом деле наблюдает за вами, он тоже зевнет.

14. Если вы не можете заставить ребенка что-то сделать

Не спрашивайте детей, хотят ли они что-то сделать. Дайте им выбрать из двух опций, чтобы их не запутать. Например, вы хотите, чтобы ребенок поел брокколи. Попробуйте спросить, два или три кусочка ему положить. Даже в таком случае дети могут сопротивляться. Но все же так они примут «взрослое» решение и почувствуют себя за него ответственным.

15. Если вы хотите кого-то напугать

Уйти от драки достойно — это намного лучше, чем в нее вступать. Если кто-то пытается вас спровоцировать, используйте силу зрительного контакта. Посмотрите ему в глаза, оставаясь при этом уверенным в себе, скользните взглядом вниз, на ноги оппонента, затем верните взгляд обратно и посмотрите в сторону. Так вы передадите противнику невербальное сообщение: вы оценили его возможности и не считаете опасным.

11 ловушек мозга, которые управляют нашей жизнью

Каждому нравится думать, что он рациональный человек и умеет делать выбор, руководствуясь доводами рассудка. В реальности мы чаще принимаем иррациональные решения, поскольку попадаем в ловушки собственного мозга.

Лучшее оружие в борьбе с предрассудками — это знание. Поэтому мы разобрались в очередной порции когнитивных искажений, которые способны влиять на нашу повседневную жизнь.

1. Эффект ложной уникальности

Когда у человека есть некое положительное качество, которым можно похвастаться, он склонен считать, что больше никто этим качеством не обладает. Это позволяет конкретной личности поднимать свою самооценку и более комфортно себя чувствовать.

Пример из жизни. Если женщина никогда не изменяла мужу, то она, вероятно, будет осуждать других женщин, даже своих подруг, предполагая, что все они изменяют супругам.

2. Автоматические мысли

Мгновенно появляющиеся в сознании оценочные мысли, которые подчас мы даже не замечаем. Эти мысли являются реакцией на какие-либо события или ситуации. Грубо говоря, это мгновенная оценка того, что происходит.

Пример из жизни. Когда начальник просит подчиненного зайти к нему в кабинет «для разговора», подчиненный обычно начинает нервничать и предполагать, что его ожидает взбучка или даже увольнение. Это и есть автоматические мысли: мозг мигом проанализировал множество похожих ситуаций и предположил, что разговор будет протекать в негативном ключе. Хотя начальник запросто мог позвать подчиненного для того, чтобы объявить ему о повышении.

3. Парамнезия

Это ложная память. Часто сопровождается переоценкой собственного влияния на какие-то события в прошлом. Очень актуальная психологическая ловушка, поскольку в последнее время стало модным ходить на сеанс к психотерапевту и пытаться вспомнить какие-то детские переживания, чтобы избавиться от проблем в настоящем. Как правило, эти переживания являются выдумкой.

Пример из жизни. Американка Кэрол Фелстед росла в многодетной семье. Когда она выросла, то порвала все контакты с родителями, а после обвинила их в поджоге дома и жестоком обращении. Женщине сочувствовал весь мир, пока не выяснилось, что это были ложные воспоминания.

4. Апофения

Способность видеть взаимосвязи между событиями, которые друг с другом никак не связаны. Часто в такую ловушку попадают люди, которые склонны верить в паранормальное: любая случайно упавшая чашка со стола кажется им нерушимым доказательством существования привидений или полтергейста.

Пример из жизни. Человек никак не может решиться на расставание с супругом или супругой и ожидает «знаков свыше». Случайно его взгляд падает на афишу фильма с названием вроде «Брось его немедленно». Человек считает это знаком и связывает свою ситуацию с тем, что написано на афише, хотя эти ситуации никак не пересекаются.

5. Эффект враждебных СМИ

Восприятие нейтральных заметок в СМИ как предвзятых. Возникает у людей, которые имеют ярко выраженную позицию по какому-то вопросу. При этом сторонники противоположных позиций воспримут нейтральный материал по-разному.

Пример из жизни. Если ярый противник абортот прочтет статью о том, как некоторые женщины решились прервать беременность из-за проблем со здоровьем, то он решит, что это конкретное СМИ ратует за аборты. В то время как журналист всего лишь сделал заметку.

6. Феномен сдвига риска

Если у человека есть выбор между рискованным действием и нерискованным, он выберет второе. А если этот человек находится в группе людей, которые подначивают его, то он,

скорее всего, рискнет. Иначе говоря, мнение личности меняется под давлением общественности.

В 1968 году проводили эксперимент. Участникам предлагали сделать выбор: перейти без гарантий на работу с высокой зарплатой или остаться на старой работе с низким доходом. Сначала испытуемые принимали решение в одиночку, и большинство из них предпочли оставить все как есть. После участники обсуждали возможное решение в группе — и в этом случае большинство склонилось к риску.

Пример из жизни. Муж изменил жене, они вместе 10 лет. Женщина принимает решение простить супруга, а после встречается с подружками, которые убеждают ее бросить мужчину. И женщина решается на развод.

7. Денежная иллюзия

Люди воспринимают номинальную стоимость денег, а не реальную. Практически никто не обращает внимания на действительную покупательную способность. Ученые проводили эксперименты, которые показали, что людям представляется нечестным сокращение дохода без повышения цен на продукты. Но эти же люди считают справедливым повышение дохода на 2 % и одновременное повышение цен на продукты на 4 %. В то время как оба условия практически равнозначны.

Пример из жизни. Если сотруднику повысить зарплату на 10 %, а инфляция при этом будет 20 %, то сотрудник обрадуется и будет думать, что он получает больше. Хотя по факту его 10 % «съела» инфляция, а реальный доход и вовсе понизился.

8. Эгоцентрическое искажение

Склонность исказить события, произошедшие в прошлом, чтобы представить себя в выгодном свете. Считается, что это свойственно людям с завышенной самооценкой: таким образом они тешат собственное эго.

Японцы проводили небольшой эксперимент в 1993 году. Испытуемым предложили рассказать о плохих и хороших поступках, которые совершали они или их знакомые. Выяснилось, что почти все начинали рассказ о хороших поступках со слова «я». А истории о плохих поступках начинались со слова «другие». То есть людям свойственно перекладывать груз неудач на чужие плечи, а ношу успеха — на свои.

Пример из жизни. Команде специалистов поручили выполнение проекта. Если он провалится, руководитель заявит, что виновата команда. Если же проект принесет ощутимую прибыль, тот же руководитель с гордостью скажет, что это его заслуга.

9. Эффект леди Макбет

Для человеческой психики существует связь между физической и нравственной чистотой. Если человек испытывает стыд, то, скорее всего, ему захочется принять душ или умыться.

Проводился весьма своеобразный эксперимент по исследованию этого феномена. Участников разделили на 2 группы. Первую группу попросили вспомнить, что стыдного они делали за всю свою жизнь. Вторая группа размышляла о собственных достижениях. Потом обе группы заполняли пропуски недостающих букв в английских словах W__H, SH__ER и S__P. В итоге большинство из тех, кто думал о постыдных случаях из жизни, написали слова wash (мыть), shower (душ), soap (мыло). А участники из второй группы выбрали такие слова, как wish (желать), shaker (шейкер), stop (остановить).

Пример из жизни. Супруг или супруга после адюльтера будут долго принимать душ или ванну, чтобы обрести душевное спокойствие.

10. Эффект знакомства с объектом

Склонность наделять некий знакомый объект положительными качествами без каких-либо на то оснований. Иногда этот эффект называют феноменом панибратства. Проще говоря, чем чаще мы видим предмет или человека, тем больше он нам нравится.

Специалисты проводили исследование этого феномена. Группа студентов читала статью на компьютерах, а в верхней части экрана периодически мелькали рекламные баннеры. Позже испытуемых попросили оценить баннеры с точки зрения привлекательности. Очевидно, что студенты оценивали высоко те рекламки, которые они видели чаще.

Пример из жизни. Человек впервые слышит по радио какую-то песню, которая ему очень не нравится. Песню крутят каждый день, и через месяц человек с удивлением обнаруживает, что ему уже нравятся и слова, и мелодия.

11. Эффект опознаваемой жертвы

Тенденция оказывать щедрую помощь конкретному лицу, проблемы которого можно наблюдать напрямую. При этом помощь группе лиц с похожей ситуацией не оказывается. Иными словами, статистика вызывает меньше эмоций, чем живо описанная история одного человека.

Когда мы можем ознакомиться с личностью жертвы, то можем и отождествить себя с ней. Отсюда и появляется симпатия вместе с желанием помочь. Этим феноменом виртуозно манипулируют СМИ.

Пример из жизни. Человек скорее отреагирует на объявление о том, что некий пудель по кличке Джек попал в беду и нуждается в срочной операции. Вероятность, что он поможет деньгами или другим способом, намного выше, чем если бы в объявлении было сказано, что где-то пострадали десятки собак и им сейчас очень нужны средства на лечение.

Источник: <https://www.adme.ru/svoboda-psihologiya/11-lovushek-mozga-kotorye-upravlyayut-nashej-zhiznyu-2271765/>

Учительница увидела нацарапанный на стене вопрос, стоит ли жить, и попросила учеников ответить неизвестной школьнице

Преподаватель английского языка в средней школе города Голден (штат Колорадо, США) Эшли Ферраро заметила, что кто-то написал на стене в женском туалете: «Неужели вся эта фигня стоит того, чтобы жить?» Первым порывом Ферраро было просто закрасить депрессивную надпись, но в конце концов она решила поступить по-другому.

Мы впечатлены тем, что сделала Эшли, и хотим, чтобы вы тоже узнали эту историю. А в конце вас ждет бонус: рекомендации, что делать родителям, чтобы удержать своего ребенка от необдуманных шагов.

Эшли рассказывает, что сначала отнеслась к посланию как к обычному акту вандализма, но потом подумала: что, если его автору нужна помощь? И тогда она попросила своих учеников перечислить причины, почему стоит жить.

На просьбу Эшли откликнулось около 50 учеников, и стена в туалете покрылась разноцветными стикерами, наклеенными вокруг грустной надписи.

Вот что написали школьники в ответ на вопрос неизвестной школьницы, стоит ли жизнь того, чтобы жить:

«Да, потому что ничто не длится вечно, боль проходит и становится лучше».

«Да, потому что ты имеешь значение. Ты красивая!»

«Да, потому что фигня компенсируется маленькими удовольствиями: ты можешь съесть что-то вкусное, вздремнуть, пойти на вечеринку, провести время с семьей, послушать свою любимую песню или принять душ».

«Да, потому что есть книги».

«Да, потому что тебя любит много людей. И потому что порой нужно пройти через трудные времена, чтобы наступили хорошие. Поверь мне, я это испытала».

«Да, потому что у тебя есть будущее».

Учительница увидела нацарапанный на стене вопрос, стоит ли жить, и попросила учеников ответить неизвестной школьнице

«Да, ведь есть буррито, и чипсы, и печеньки, почему бы не жить ради этого?»

Записок становилось все больше и больше, и в конце концов руководство школы решило перенести их в школьный коридор, чтобы на вопрос смогли ответить все, кто хочет. Пользователи сети назвали поступок Эшли добрым и мудрым и поблагодарили ее за отзывчивость. А мы уверены, что с незнакомой девочкой, написавшей на стене грустное послание, все хорошо.

Бонус: советы для родителей

Психолог Людмила Петрановская пишет о том, что нужно делать, чтобы удержать своего подрастающего ребенка от необдуманных поступков:

С раннего детства стройте с ребенком отношения привязанности: обнимайте, утешайте, принимайте его чувства. Если он расстроен, не пытайтесь отвлечь его или развлечь, помогите ему научиться переживать стресс и принимать несовершенство мира.

Спросите себя, доверяет ли вам подросток, уверен ли, что он важен и ценен для вас. Большинство родителей думает, что ребенок знает об их любви к нему «по умолчанию». Но если 90 % общения с ним вы пилите его, поучаете и объясняете, что он сделал не так, то у ребенка может возникнуть ощущение, что без него «всем будет лучше».

Спросите себя также, уверен ли подросток, что вы поможете ему, поймете, выручите в любой ситуации. Что вы всегда за него, а не против. Не боится ли он вашей реакции на его поступки? При этом пугать могут не только крики и наказания, но и ваша беспомощность и слезы из-за его проблем. Можете ли вы выдерживать сильные, в том числе негативные эмоции ребенка, не закрываясь от них? Ведь если вы показываете, что принимаете вашего ребенка, только если он послушен, покладист и спокоен, то с болью и разочарованием он будет вынужден остаться один на один.

Петрановская пишет: «Помните главное: ничто не важнее отношений. Ни оценки, ни чистота в комнате, ни внешность, ни правила поведения, ни будущее. Подумайте: если бы завтра вам предложили его заменить на другого, более умного, вежливого, послушного и ответственного, вы бы согласились? Или вам нужен этот, ваш, какой есть? Важно, чтобы он тоже знал ваш ответ на этот вопрос».

Если кому-то из ваших близких и знакомых нужна психологическая помощь, они могут позвонить по круглосуточному анонимному и бесплатному телефону доверия +7 (495)989-50-50.

Источник: <https://www.adme.ru/svoboda-psihologiya/neizvestnaya-shkolnica-napisala-na-stene-vopros-o-tom-stoit-li-zhit-i-ej-otvetili-desyatki-lyudej-2268515/>

Ситуационизм в психологии и поведение человека

Каждому из нас известна ситуация, когда что-то в жизни идет не так: мы теряем самоконтроль из-за неожиданных изменений в графике, уровень мотивации понижается из-за деструктивной критики, или же сегодняшний день прошел «как не с той ноги».

Иногда такому ходу событий действительно способствуют наши внутренние переживания и неспособность быстро мобилизовать силу воли. Но очень часто нашему обычному поведению препятствуют внешние обстоятельства — стрессовые ситуации, новая среда общения или просто ограниченное количество времени.

В сегодняшней статье мы поговорим об изучении психологического феномена, когда ситуация влияет на наше поведение — теории ситуационизма, которая во многом помогла переосмыслить научные взгляды на взаимозависимость внешних и внутренних факторов человеческого поведения.

Причины возникновения ситуационизма

Методологическая позиция, обоснованная в рамках ситуационизма, предполагает, что акцент исследования человеческого поведения сместился на ситуацию, которая во многом детерминирует поведение человека больше, чем его черты характера.

Обоснование теории ситуационизма происходило в противоречии фундаментальных подходов таких направлений в психологии как персонализм, теория черт и психоанализ. Ситуационисты остро критиковали несостоятельность теории черт, подвергали сомнению жесткость и неизменность личностных особенностей и акцентировали внимание на отсутствии устойчивых черт поведения.

Поэтому определить ситуационизм можно как направление в психологии, где в процессе исследования поведения человека придается особое значение ситуации. Этим самым ситуационисты подвергли принятому в персонализме утверждению, что человек обладает набором стойких черт характера, диспозиций, которые могут помочь прогнозировать его поведение и эмоциональные реакции в конкретных ситуациях.

По многим наблюдениям, как в лабораторных, так и в полевых (реальных) условиях, ученые обосновали, что ситуативные факторы зачастую имеют более мощное воздействие на поведение человека, которое мы не всегда можем предугадать.

Ситуация в социальной психологии рассматривается как совокупность элементов окружающей среды, которая воздействует на реакцию, поведение человека. Не всегда верным будет утверждение, будто высокий уровень экстраверсии человека будет таким всегда, в любой ситуации и при любых обстоятельствах. Более правильно будет сказать, что

каждый человек может проявлять в некоторых ситуациях черты экстраверсии, а в некоторых – интроверсии. Поэтому некоторые психологии утверждают, что прогнозирование и моделирование поведения индивида требует более комплексного подхода, чем это предполагают последователи теории черт.

Таким образом, акцент на ситуативной специфичности и слабо прогнозируемой реакции человека стал предметом изучения двух психологических дисциплин – психологии бихевиоризма и социальной психологии.

Один концепт, два разных подхода

Несмотря на одновременное возникновение интереса к специфике влияния ситуации на поведение человека среди бихевиористов и социальных психологов, подходы и критерии этих направлений немного отличаются.

Фундаментальной предпосылкой всех экспериментальных исследований в сфере бихевиоризма является изучение влияния стимула на человеческую реакцию, без каких-либо акцентов на человеческое восприятие. Бихевиористы полностью сосредоточили свое внимание на стимулах в той или иной ситуации, поскольку они полностью отбрасывали ценность и особенности внутреннего мира человека, который считали «черной шкатулкой». С точки зрения экспериментальной психологии бихевиоризма, объектом научного исследования может быть только событие, доступное к наблюдению, а не человеческая интроверсия.

Поэтому цели бихевиористов в ситуационизме состояли в определении объективных, на их взгляд, закономерностей между стимулом, вызванным ситуацией, и человеческой реакцией на него.

С другой стороны, ситуационизм в социальной психологии обосновал более комплексный подход к анализу изучаемой ситуации. Он апеллирует к двум аспектам, которые ученые исследуют. Для социальных психологов, кроме важности ситуации на поведение человека, также важна и субъективная интерпретация проблемы человеком. Более того, в поздних исследованиях социальных психологов произошел явный сдвиг внимания в сторону изучения внутреннего аспекта и поведения человека.

Взаимодействие поведения личности и специфики ситуации

Дискредитировав предпосылки теории черт характера, представители ситуационизма ставили в своих наблюдениях акцент на взаимосвязи среды, в которой осуществляется поведение, и самой реакции человека. Поэтому произошел сдвиг научного интереса в сторону изучения разных социальных ситуаций и соответствующей реакции индивида в конкретных обстоятельствах.

Итоги наблюдений взаимосвязи поведения личности и специфики ситуации не привели к каким-то единым заключениям. Но вывести некую закономерность об условиях, когда более важным критерием будет считаться ситуация, а когда черты характера, все же удалось.

Ситуации будут играть более важную роль, чем внутренние качества человека, когда:
контекст ситуации является новым, формальным или публичным;
инструкции поведения указаны детально и максимально прописаны;
ситуация более важна, чем характер, когда выбора как такого нет, или он очень небольшой;
короткая продолжительность ситуации.

Более важными будут является черты характера индивидуума, нежели специфика ситуации, если:

контекст ситуации знакомый, неформальный или приватный;
отсутствует инструкция поведения или оно слабо регламентировано;
значительный выбор возможностей;
ситуация более продолжительна;
во время анкетирования респондента ожидается развернутый или творческий ответ.

Хотя открытия в социальной психологии и бихевиоризме во многом способствовали изменению научной парадигмы о механизме поведения человеческой природы, доказать какой-либо единственный алгоритм поведения пока не удалось.

Обоснование и первые наблюдения

Первые наблюдения о взаимосвязи ситуации и человеческого поведения зачастую приписывают Карлу Марксу за его известное высказывание: «Не сознание людей определяет их бытие, а наоборот – бытие определяет сознание». Но кроме самого этого замечания, он не продвинулся в исследовании природы человеческого поведения.

Поэтому отцом ситуационизма считают социального психолога Курта Левина (1890-1947). Его основополагающая идея состояла в том, что соотношение личностных черт поведения и потенциальной ситуации не всегда приведут к одинаковому исходу. Поэтому Левин предположил, что не все факторы дальнейшего поведения могут прогнозировать реакцию человека, поддав этим самым сомнению валидность устойчивой теории черт индивидуума. Этими предположениями он сумел сильно повлиять на развитие предмета социальной психологии, который до сих пор остается актуальным.

Поведение по Левину – это «жизненное пространство», которое включает в себя как функцию личности самого индивида, так и функцию не столько ситуации, сколько субъективного представления каждого об окружающей среде. Левин обозначил равноценное содержание в своей формулировке как интровертных, так и экстравертных факторов, которые влияют на поведение человека, но особый интерес у него вызывали исследования влияния ситуативных факторов и манипуляций (изменение стилей лидерства) на поведение индивида.

Объединяя в своей теории идеи трех китов социальной психологии (ситуационизма, субъективизма и динамизма напряженных систем), Левин сформулировал несколько ситуативных моделей, в которых обстоятельства имеют сильное воздействие на поведение человека (демократический и авторитарный групповой климат).

Другой американский психолог Уолтер Мишель (1930-2018), специализирующийся на теории личности и социальной психологии, в своей книге «Личность и ее оценка» (1968) больше всего делал акцент на отсутствии предпосылок, которые подтвердили бы устойчивость постоянных черт характера независимо от среды. Он утверждал, что сторонники теории черт сильно преувеличивают постоянство и прогнозируемость человеческого поведения в различных ситуациях. Со своей стороны, после многочисленных экспериментальных наблюдений, Мишель заявил, что самой стойкой чертой он считает интеллигентность.

Эффект свидетеля или «Добрый самаритянин»

Самым ярким примером в исследовании ситуационизма сегодня, пожалуй, является эксперимент свидетеля, впервые проведенный психологом Джоном Дарли в 1973 году. Группу семинаристов поделили на две части: одним сказали, что они должны подготовить доклад о рабочих местах в семинарии, а другая группа семинаристов должна была докладывать о притче о добром самаритянине. В каждой группе некоторым людям сказали, что они опаздывают. Чего семинаристы не знали, так это того, что на их пути они встретят мужчину, который будет лежать и кашлять на земле.

Результат оказался неожиданным – всего 10% семинаристов из тех, кто спешил, остановился и помог человеку. Таким образом, специфическая ситуация полностью способствовала тому, чтобы черты характера полностью среагировали на окружающую среду, однако этого не случилось.

Интеракционизм

Поскольку четкого научного алгоритма изучения проблемы «ситуация-человек» не было разработано, развитие этого направления в психологии было пересмотрено и синтезировано в социальной психологии, а в бихевиоризме вовсе утратило свою актуальность.

Поэтому споры между сторонниками персонализма и сторонниками ситуационизма сейчас фактически трансформировались в новое направление – интеракционизм. Обе стороны признали, что важны как детерминанты поведения человека, так и ситуативные переменные.

Таким образом, причины того или иного поведения – это не свойства индивидуума и не особенности специфической ситуации, а их синтез, взаимодействие «личность-ситуация». Согласно этому направлению, в исследовании важно подчеркивать взаимодействующую роль черт конкретных людей в конкретной ситуации без общих заключений касательно поведения большой группы индивидов.

Такой подход дает ключ к более адекватному наблюдению в социальной психологии и помогает формировать поведенческие модификации в зависимости от среды, обещая этим лучшие прогнозы исследований.

Итог

Исследования экспериментальной психологии в области ситуационизма во многом повлияли на понимание природы черт человека и его взаимосвязей с обществом. Сегодня наработки социальных психологов и бихевиористов активно применяются в разных областях и помогают исследовать такие феномены и проблемы как:

- особенности межкультурных взаимосвязей;
- объяснение сложной динамики социальных систем;
- причины межгрупповой конкуренции;
- идеи управления;
- решение конфликтов;
- факторы влияния одного индивида на другого;
- основы мотивации и самоконтроля;
- групповое давление на искажение суждений.

В традиционной психологии (особенно в психоанализе) принято считать, что каждый человек обладает определенными чертами характера, которые выступают главными доминантами в прогнозировании его поведения. Однако в ситуативном подходе ученые пытались доказать обратное: диспозиции человеческого характера менее стойки и не всегда могут повториться в сложившиеся ситуации, особенно, если она новая и стрессовая.

Если вам интересно узнать больше об этом направлении, можете почитать книгу Ли Росса и Ричарда Нисбетта «Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии» или книгу Курта Левина «Решение социальных конфликтов». В них можно почерпнуть много интересной информации о разных экспериментах, которые изменили понимание природы человеческого поведения.

Поэтому только ваше четкое понимание собственного поведения в той или иной ситуации, какой бы сложной и волнующей она ни была, зависит, как быстро вы найдете способ на нее реагировать. Если вы хотите эффективно справляться со сложностями, контролировать уровень стресса и страха, а также понять, откуда берутся тревоги, обратите внимание на нашу программу «Психическая саморегуляция». В течении 6 недель вы поймете, как адаптироваться к любой среде, сохранять концентрацию, и усвоите лучшие техники для подготовки к публичным выступлениям, экзаменам и собеседованиям.

Источник: <https://4brain.ru/blog/situationalism-in-psychology/>

РУБРИКА: Книжная полка

Какие книги читать?

За всю историю человечества было написано огромное количество книг. Каждый год выходит столько книг, сколько человек не сможет прочитать за всю жизнь. Как выбрать, что стоит читать, а что нет? Какую книгу стоит прочесть в первую очередь, а какую можно не читать вовсе? Как не потеряться в списках обязательных к прочтению произведений? Эта статья призвана помочь вам найти ответы на эти вопросы.

Читайте то, что нужно вам

Первое, о чём следует сказать. Это покажется очевидным, но очень часто люди берут какой-то список и начинают читать всё подряд.

Да, таким способом можно найти прекрасные книги, но путь к ним будет лежать через множество безынтесных и ненужных для вас.

Не берите готовый список для чтения. Формируйте свой. Прислушивайтесь к рекомендациям, знакомьтесь со списками «лучших книг в истории человечества», но учитесь фильтровать их. Читайте отзывы, рецензии, описания. Не читайте только потому, что эта книга известна. Читать нужно полезное и интересное для вас, а не популярное.

Помните про правило 50 страниц: если вы столько прочитали, а книга не зацепила – откладывайте её в сторону. Дорожите своим временем.

Откажитесь от лишнего

Если вы хотите научиться тайм-менеджменту, ищите книги о тайм-менеджменте, если вы интересуетесь психологией, читайте учебники по психологии. Откажитесь от чтения на темы, которые не являются для вас важными и первостепенными.

Да, нужно выходить из зоны комфорта, расширять кругозор и пробовать новое, но вы никогда не прочитаете всё то, что хотите прочитать. Поэтому нужно расставлять приоритеты, выбирать. Попробуйте воспользоваться квадратом Декарта.

Имейте список для чтения

Он должен быть у вас на виду. Это сократит количество книг, которые вы будете читать случайно, внепланово.

Советую вам расставлять книги в списке не в хронологическом порядке, то есть не в том, в котором вы о них узнали, а в порядке важности, приоритета. Первой в списке должна быть не самая давняя книга, а самая обязательная к прочтению.

Можете оставлять пометки у каждой книги: почему вы должны прочитать её раньше других, что это вам даст, какие знания вы получите и т.д.

Знакомьтесь с содержанием

Опоры на описание (как правило, с обещаниями, которые редко исполняются) недостаточно. Перед тем как добавить книгу в свой список для чтения, всегда узнавайте её содержание.

Это особенно актуально для книг по саморазвитию. Вы наверняка заметили, что авторы очень часто повторяют одни и те же идеи. Например, принцип 80/20, лягушки по утрам и техника SMART для постановки целей встречаются очень часто.

Если в книге говорится о том, что вы уже знаете, или о том, что не имеет для вас значения – откладывайте её в сторону. Решительно. Вокруг столько великолепных книг, зачем читать посредственные?

О рекомендациях

Обращайте внимание только на рекомендации компетентных людей. Если, например, человек ранее не был знаком с профайлингом, любая книга на эту тему произведёт на него сильное впечатление, какой бы ужасной она не была. Но если её выделяет эксперт в этой области, то обратить внимание действительно стоит.

Игнорируйте рекомендации некомпетентных людей или списки, ориентированные на массового читателя. Действительно хорошие книги оказываются там случайно.

Не читайте всё, читайте главное

Не секрет, что некоторые книги по пользе и информативности заменяют собой сразу десяток других книг. Ищите именно такие. Ищите то, что может заменить всё остальное.

Возьмём «Выйди из зоны комфорта» Брайана Трейси. На мой взгляд, она почти полностью закрывает тему тайм-менеджмента. Достаточно прочитать эту небольшую книгу и вы научитесь распоряжаться своим временем, не читая десятки других книг.

Также обратите своё внимание на краткие содержания. Многие авторы книг по саморазвитию грешат тем, что описывают тысячи однотипных историй и миллионы раз повторяют одно и то же.

Существуют книги, в которых рассказывается о какой-то одной идее, которую можно уместить в несколько страниц. Тогда зачем читать о ней на нескольких десятках или даже сотнях страниц?

Читайте только хорошие книги, осмысляйте и применяйте знания на практике.

Источник: <https://4brain.ru/blog/какие-книги-читать/>

Кови «Восьмой навык»: краткое содержание

Стивен Кови получил мировую славу после публикации «Семи навыков высокоэффективных людей» – о книге говорили и разошлась она тиражом более 15 миллионов экземпляров. Однако спустя десятилетие он написал вторую работу под названием «Восьмой навык», которая стала логичным продолжением первой. О ней мы сегодня и поговорим.

Люди вокруг нас (как и мы сами) жалуются каждую минуту: кто-то тонет в рутине, устал от стрессов и одинока, другой же разочарован и сломлен, чувствует себя опустошенным. Эти голоса выражают боль. Но проблема даже не в том, что этим людям больно, а в том, что они не знают, как это изменить.

Одного навыка не хватало в более раннем рассказе Кови. Заключается он в том, чтобы обрести свой голос и вдохновить других людей обрести свои голоса.

Часть первая: обретите свой голос

Двадцать первый век принес интернет, а вместе с ним море возможностей. Но, что самое интересное – с каждым днем у все большего количества людей появляется выбор. Мы уже не являемся рабами обстоятельств, как это было раньше. Теперь нам приходится управлять своей жизнью самостоятельно.

Каждый человек в своей жизни выбирает один из двух путей. Так происходит со всеми нами вне зависимости от возраста, пола и профессии. Одни идут по широкому и проторенному пути, который ведет к усредненным результатам, а то и посредственности, он ориентирован на быстрые решения. Другие выбирают дорогу к величию и смыслу.

Путь к величию можно описать одним словом – «голос». Только тот, кто идет по этому пути, обретает свой голос и вдохновляет других на то, чтобы они обрели свои голоса.

Если вы решили прожить настоящую жизнь, то выбираете именно этот «менее проторенный путь». Теперь задача к обретению собственного голоса сводится к тому, чтобы:

Распознать свой голос: это случится, когда вы поймете свою истинную природу.

Выразить свой голос: это случится, когда вы станете развивать видение, дисциплину, страсть и совесть.

Как же распознать свой голос? Это тяжело, но возможно. Почти у каждого человека есть три важных врожденных дара.

Свобода выбора

У каждого есть свои ценности, принципы и убеждения. И благодаря им человек совершает свой выбор и принимает решения.

Между стимулом и реакцией есть промежуток. В этом промежутке у нас есть свобода выбора самой реакции. От этого выбора зависит наше развитие и счастье.

То есть мы как минимум свободны относительно того, какую реакцию на внешний раздражитель выбрать. И если научимся быть осознанными в этот промежуток времени, то сделаем гигантский прыжок в развитии.

Естественные законы и принципы

Естественные законы (принципы) универсальны, то есть для них не существует культурных и географических границ. К примеру, это:

справедливость;

уважение;

доброта;

честность;

цельность;

внесение вклада в общее дело.

Они никогда не изменятся, как бы ни изменилось общество. Помимо этого, они неоспоримы, то есть не требуют доказательств.

Четыре вида интеллекта

Все мы ими обладаем, потому что они – составляющее нашей природы – тело, разум, сердце и дух. Им соответствуют четыре вида интеллекта. Ментальный интеллект – это тот самый IQ: умение рассуждать, анализировать, представлять и понимать, пользоваться языком, абстрактно мыслить.

Физический интеллект. Этот интеллект приводит в действие нервную, кровеносную, дыхательную и другие системы. Наше тело постоянно следит за нашим состоянием, борясь за выживание и разрушая отмершие клетки. Оно само себя исцеляет.

Эмоциональный интеллект. Это способность общаться с другими людьми, а также самопознание, самосознание, социальная чувствительность и эмпатия.

Нельзя делать упор на IQ (ментальный интеллект) и недооценивать EQ (эмоциональный интеллект) и наоборот.

Духовный интеллект

Духовный интеллект занимает центральное положение среди всех видов интеллекта, поскольку он в значительной степени задает направление развития остальных трех. Это наше стремление к поиску смысла и установлению связи с бесконечностью.

В отличие от IQ, которым обладают компьютеры, и EQ, который есть у высших млекопитающих, SQ (духовный интеллект) присущ только человеку. По сути, именно он делает нас людьми.

Чтобы обрести свой голос, нужно в первую очередь развивать то, что заложено в нас природой. Эти дары могут стать нашими самыми сильными союзниками. Но, чтобы окончательно проявить и выразить свой голос, вам необходимо будет также развить видение, дисциплину и страсть.

Видение

Видение – это мысленное представление будущего состояния. Оно формируется благодаря воображению. Все создается дважды: сначала в уме, потом физически.

Видение отражает желания, мечты, надежды, цели и планы. Однако эти мечты или представления не просто фантазии. Они реальны, хотя пока и не облечены в материальную форму, подобно чертежу, по которому планируется построить дом, или музыкальным нотам в партитуре произведения, которое ждет исполнения.

Дисциплина

Это исполнение, реализация желаемого, жертва, на которую мы идем ради необходимости сделать все, чтобы воплотить в жизнь свое видение. Материализованная сила воли.

Недисциплинированные люди неспособны на такое преодоление и на жертвы, они попросту играют в работу. Можно сказать, что каждый рабочий день у них превращается в затянувшийся бал-маскарад: они лишь создают видимость работы и тратят время на отговорки.

Страсть

Страсть исходит из сердца и проявляется в виде оптимизма, возбуждения, эмоционального настроя, решимости. Она питает человека энергией. В основе энтузиазма лежит скорее право выбора, нежели внешние обстоятельства.

Часть вторая: вдохновите других на обретение голоса

Собственно, если вы умеете вдохновлять других, значит вы лидер. Ведь это способность настолько ясно донести до людей мысль об их достоинстве и потенциале, что они смогут увидеть эти качества в себе. Подумайте об этом определении.

В современном мире стало сложнее вдохновлять человека, потому что многих уже не интересуют материальные вещи. В мире произошли глобальные «сейсмические сдвиги»:

Глобализация рынков и технологий. Сейчас практически нет границ и «виной тому» современные технологии.

Развитие всеобщей связанности. Узкополосные проводные каналы связи, связывавшие людей или компании, устарели буквально за одну ночь. Это привело к устареванию самих бизнес-структур.

Рост конкуренции. Интернет и спутниковые технологии превращают каждого, кто подключен к сети, в потенциального конкурента. Компаниям приходится каждый раз придумывать что-то новое, чтобы не отправиться «за борт». Учтите также, что есть страны, где расходы на заработную плату намного меньше, поэтому они находятся в более выгодном положении.

Демократизация информации. Так как в интернете нет централизованного руководства, то голос любого человека раздается в нем достаточно уверенно.

Свободная воля. Теперь невозможно спрятать информацию, а значит, что работники прекрасно осведомлены о том, что происходит в других компаниях и могут покинуть свою организацию.

Как же стать таким лидером, который вдохновит других на обретение голоса? Для этого нужно стать «триммером». Независимо от того, какая задача или проблема перед нами стоит, мы можем взять ее решение на себя, тем или иным образом проявив инициативу.

Чтобы стать «триммером» и повести за собой других, нужно:

не жаловаться;

не критиковать;

не проявлять негативных эмоций;

не снимать с себя ответственность;
не обвинять в неудаче других;
проявляйте чуткость, мудрость и осторожность, планируя свои действия.

Для того, чтобы люди за вами шли и прислушивались, необходимо доверие. Как выглядит общение при высокой степени доверия между людьми? Оно не вызывает затруднений, не требует усилий, люди вступают в него моментально. Даже если вы совершите ошибку, то на нее не обратят внимания. Именно поэтому многие считают, что EQ важнее IQ. Люди очень редко передают доверие, оно является тем клеем, благодаря которому существует уважение и добропорядочность, причем даже среди преступников.

Как завоевать доверие? Для начала нужно давать и выполнять обещания. Здесь важна именно связка, потому что вы можете подумать, что если не давать, то и выполнять не придется. Однако это плохая стратегия. Так вы не поведете за собой других.

Будьте честным и цельным. Личная цельность имеет важнейшее значение не только для любых отношений между людьми, но и для психологического здоровья самого человека и его способности эффективно реализовывать свои жизненные устремления.

Будьте добрым и вежливым. При общении с людьми мелочей не бывает. Даже если вам кажется, что человек не обращает внимание на вашу доброту, улыбку и приветствия, знайте: он знает и чувствует это. К такому нельзя остаться равнодушным.

Доброта, вежливость и уважение искренни тогда, когда их источником становится глубина характера и духовный интеллект. В этом случае многие светские тонкости и проявления протокольной вежливости могут стать ненужными.

И наконец, научитесь извиняться. Просто скажите «Прости, я был неправ» или «Извини, я себя вел как эгоист. Ты полностью права, что так отреагировала на мое поведение» и почувствуете, что это совершенно не больно. Удивительно, как простое искреннее извинение может улучшить отношения, выведя их на новый уровень.

Вы сможете вдохновить других на обретение голоса, если прислушаетесь к этим советам и начнете выстраивать гармоничные отношения с окружающими. Получите доверие, будьте искренни и честны – и вы завоеуете сердца людей и поможете им стать теми, кем они давно в глубине души хотят стать.

Источник: <https://4brain.ru/blog/кови-восьмой-навык/>

6 аудиокниг, которые замотивируют ребенка учиться на пятерки

Надеемся, после прослушивания этих аудиокниг ребенок захочет сдуть пыль с учебников на полке!

Когда учебный год переваливает за половину, зима все никак не закончится, даже у самых стойких и уверенных отличников может случиться небольшой спад в успехах. «Устал», «неохота» и «когда же каникулы» — вот что сейчас говорят школьники всех возрастов.

Витамины, полноценный отдых, прогулки на свежем воздухе придадут ребенку побольше физических сил. Но где же взять внутреннюю мотивацию, когда действительно «неохота»? Вместе с крупнейшим сервисом аудиокниг Storytel мы подобрали для вас 6 аудиокниг, которые вы сможете послушать в любое время: в дороге, в транспорте или просто дома перед сном. Они развлекут ребенка, поднимут настроение и замотивируют на учебу!

«В стране невыученных уроков», Лия Гераскина

Самая классическая история, на которой выросло не одно поколение школьников.

Мальчик Витя Перестукин вместе со своим лучшим другом котом Кузей попадает в мир, который он нечаянно создал из-за того, что не учил уроки. Теперь ему предстоит решить все задачи, в которых он наделал массу ошибок, ведь только так он может выбраться из сказочной страны.

Весело, поучительно и полезно, особенно для учеников младших классов.

Послушать аудиокнигу <https://www.storytel.com/ru/ru/books/94475-V-strane-nevyuchennyh-urokov>

«Как папа учился в школе», Александр Раскин

Пока ребенок не подрастет, ему очень трудно поверить, что родители тоже были маленькими, ходили в школу, иногда даже хулиганили, получали двойки и так же, как они, не хотели учиться.

Изначально автор придумал эти рассказы для своей дочки, которая спрашивала, что папа делал, когда был маленьким.

Рассказы получились интересными, веселыми и познавательными. Послушав их, ваш ребенок наверняка подойдет к вам с вопросом «А что было, когда ты учил(а)сь в школе?»

Послушать аудиокнигу <https://www.storytel.com/ru/ru/books/615070-Kak-papa-uchilsya-v-shkole>

«Красавица 5 "В"», Ирина Антонова

Послушав эту веселую книгу, каждый школьник узнает себя, своих одноклассников и учителей.

Дружба, первая влюбленность, учеба, успехи, взаимовыручка — все это наша жизнь, и все это случается в школе.

И пусть иногда не хочется вставать рано с утра, зато при мысли о том, что надо срочно обсудить что-то с лучшими друзьями, сразу появляется желание идти с ними встречаться.

И вообще, школа — это интересно и весело!

Послушать аудиокнигу <https://www.storytel.com/ru/ru/books/1055686-Krasavitsa-5-V>

«Код Онегина», Дмитрий Быков

«Неинтересно» — вот одна из главных причин, почему ребенок или подросток не хочет что-то изучать или читать. Значит, сейчас — самое время, чтобы рассмотреть альтернативу обыкновенным урокам.

Попробуйте предложить послушать лекцию, но не простую, а прочитанную знаменитым современным писателем Дмитрием Быковым.

Он замечательный лектор, и всего за час полностью погружаешься в мир героев произведения, которое он разбирает. Хочется его еще раз прочитать, проанализировать, обратить внимание на детали и даже потом написать отличное сочинение.

Послушать аудиокнигу <https://www.storytel.com/ru/ru/books/107663-Kod-Onegina>

Лекции для школьников

Для ребят средних и старших классов есть специальные подборки по разным предметам: русскому, английскому, обществознанию, искусству, литературе, физике, информатике. Теперь на интересные темы можно не просто искать информацию в интернете и штудировать учебники, но и послушать интересную лекцию.

Подросткам точно понравится такой вариант учебы и повторения материала.

Послушать подборку <https://www.storytel.com/ru/ru/series/29111-Lektsii-dlya-shkolnikov?pageNumber=2>

«Как легко учиться в младшей школе! От 7 до 12. Книга для родителей», Шамиль Ахмадуллин

Известный педагог и основатель более пятидесяти школ скорочтения объясняет родителям, как привить ребенку любовь к школе и сделать так, чтобы он ходил туда с удовольствием каждый день.

Это аудиокнига практических рекомендаций и упражнений, благодаря которым мамы и папы смогут лучше понять школьников и замотивировать их на учебу.

Послушать аудиокнигу <https://www.storytel.com/ru/ru/books/844912-Kak-legko-uchit-sya-v-mladshej-shkole-Ot-7-do-12-Kniga-dlya-roditelej>

Источник: <https://letidor.ru/psihologiya/6-audioknig-kotorye-zamotiviruyut-rebenka-uchitsya-na-pyaterki.htm>

Стивен Р.Кови «Главное внимание главным вещам. Жить, любить, учиться и оставить наследие»: краткое содержание

Американский консультант по вопросам менеджмента и управления жизнью Стивен Кови написал несколько десятков книг по самым разным тематикам: лидерству, концентрации, достижению целей и многим другим. Один из его самых последних трудов называется «Главное внимание главным вещам. Жить, любить, учиться и оставить наследие», о котором мы сегодня и поговорим.

Коротко о книге

Нам всегда не хватает времени. Жаловаться об этом давно уже стало моветоном. Поэтому мы уже не кричим об этом, только думаем.

Если не размышлять о своей жизни, можно сразу сказать: «У меня все дела важные, именно поэтому мне не хватает времени». Однако, когда человек остановится и спокойно посмотрит на то, что происходит, он может увидеть, что на самом деле большинство его дел не имеют особого смысла.

Об этом данная книга: о том, как оглянуться на свою жизнь и найти те самые несколько вещей, которыми вы должны будете заниматься в первую очередь. И тогда времени обязательно хватит.

Краткое содержание книги

Книга состоит из четырех разделов и о каждом мы поговорим отдельно.

Раздел I: часы и компас

Нынешнему поколению свойственна срочность. Мы привыкаем говорить и думать: «Мне нужно это сейчас». Сайт, который грузится дольше 3-4 секунд вызывает сильное раздражение и может вызвать у нас злость и даже стресс. И это при том, что через пару минут мы будем тратить это же время впустую в Интернете.

Срочность так привлекательна для нас, потому что:

мы чувствуем себя полезными;

мы наслаждаемся успехом;

нам хорошо от этого;

это приносит мгновенные результаты и мгновенное вознаграждение.

В этом отношении срочность напоминает зависимость от наркотиков. И все общество заражено им.

Чем больше срочности в нашей жизни, тем меньше в ней важности. Вы наверняка помните матрицу Кови, где есть несрочные и важные дела – тот квадрант, в котором каждому из нас нужно находиться, чтобы избегать стресса и контролировать свою жизнь.

И проблема возникает, когда нам приходится иметь дело с двумя факторами – срочностью и важностью. Мы привыкли получать мгновенное удовольствие, поэтому выбираем срочность, что соответствует первому квадранту. И теперь, вместо тщательной подготовки, в нашей жизни все больше кризисов и горящих проектов.

К чему это приводит? Мы начинаем фокусироваться на второстепенных вещах, то есть и вовсе переходим в третий квадрант (срочные и не важные дела). Так мы кормим свою страсть получать мгновенное удовольствие и тешим себя иллюзией, что растем как личности.

Однажды Стивен Кови наугад открыл одну университетскую книгу и первым, что он прочел, было: «Между стимулом и реакцией есть промежуток. В этом промежутке сосредоточена наша свобода выбора реакции».

Его поразила эта мысль. Затем он сформировал четыре качества, которые нужно развить в себе, чтобы покорить свободу выбирать этот стимул:

Самосознание – это наша способность посмотреть на себя со стороны и изучить свои мысли, мотивы, свою историю, свои сценарии, действия, привычки и склонности.

Совесть – это наша внутренняя система ориентации, которая позволяет нам чувствовать, когда мы действуем или даже намереваемся действовать вопреки принципам.

Независимая воля есть наша способность действовать.

Творческое воображение – это способность предвидеть будущее, создавать мысленные образы и решать проблемы синергетически.

Покорив эти четыре навыка, вы сможете выбирать реакцию на жизненные обстоятельства и в скором времени перейдете во второй квадрант – квадрант, в котором все можно успеть.

Раздел II: главное, чтобы главное оставалось главным

Если вы хотите овладеть искусством тайм-менеджмента, начните с недельного планирования. Неделя создает контекст, тогда как один день сужает ваши горизонты.

Недельное планирование состоит из шести этапов:

1. Установите связь со своим видением и миссией

Рассмотрите большую картину: что вас волнует, что наполняет смыслом каждое мгновение вашей жизни? Что для вас важнее всего? И еще:

Перечислите три-четыре вещи, которые вы считаете главными в своей жизни.

Подумайте, какие долгосрочные цели вы могли бы поставить перед собой.

Подумайте о самых важных в вашей жизни отношениях.

Подумайте, какую пользу вы хотели бы принести.

2. Определите свои роли

В жизни мы выполняем разные роли: на работе, в семье, обществе. Ответьте на следующие вопросы:

Часто ли я замечаю, что одна-две роли всецело поглощают мое время, а остальные не получают того времени и внимания, которые мне бы хотелось им уделить?

Многое ли из того, что я считаю главным, содержится в тех ролях, которым я уделяю наибольшее время и внимание?

3. Выберите цели из квадранта II, которые относятся к каждой из ролей

Что, по-вашему, могло бы существенно изменить вашу жизнь в рамках каждой роли? В роли супруга? В роли друга? Родителя? Размышляя над важнейшими делами в рамках каждой роли, начинайте пользоваться компасом вместо часов.

Вам, вероятно, придет в голову несколько целей применительно к каждой роли. Но пока ограничивайтесь одной-двумя самыми важными целями.

4. Задайте отправные точки для принятия решений на будущую неделю

Организация квадранта II ставит целью не разработать жесткий план, а задать отправные точки для принятия качественных ежедневных решений, основанных на важности.

Задайте себе следующие вопросы:

Как мне нравится распланированная неделя?

Понимаю ли я, почему первыми нужно укладывать «большие камни»? Как это помогает мне добиваться реализации этих важнейших целей?

5. Проявляйте ценность в каждое мгновение жизни

Это значит сопоставлять свою миссию с каждым мгновением жизни, испытывая душевный покой и уверенность в себе – придерживаетесь ли вы своего первоначального плана или вносите в него изменения, повинувшись совести?

6. Оценка

Без оценки мы не будем учиться на собственном опыте и обречены на то, чтобы каждую неделю делать одно и то же, совершать те же ошибки.

Раздел III: синергия взаимозависимости

Несмотря на то, что мы живем в обществе, где преобладает индивидуализация, общение с людьми является, пожалуй, самой важной сферой. Без правильного подхода вы не добьетесь ничего, сколь бы гениальны вы ни были.

Мы тратим время на то, чтобы разбираться с последствиями неправильного общения с другими людьми, так что это также вопрос тайм-менеджмента.

Человек должен научиться четырем вещам, которые в той или иной степени влияют на судьбы других людей:

Жить. Это значит обладать физическим здоровьем и экономической безопасностью. Мы получаем зарплату только потому, что наша деятельность влияет на жизни других людей. И мы тратим свою зарплату на вещи, представляющие труд других людей.

Любить. Любовь предполагает наличие отношений с другими людьми, обоюдную принадлежность; она базируется на одной из важнейших тем литературы мудрости – взаимности или золотом правиле.

Учиться. Ощущать свой рост и развиваться. Сколько раз нас озарили идеи, когда мы контактировали с другими людьми?

Оставить наследие. Мы вносим тот или иной вклад в общество или ближайшее окружение. Мир, в котором мы живем – это наследие тех, кто жил до нас.

Раздел IV: сила и гармония принцип-центричного образа жизни

Так как же находиться как можно чаще во втором квадранте? Представьте себе свой обычный рабочий понедельник в офисе:

Обзвонить всех ключевых клиентов (15 минут).

Просмотреть почту (1 час).

Навести порядок в архиве (1 час).

Просмотреть электронные сообщения (15 минут).

И так далее. И это только часть списка, который вы запланировали. А как насчет незапланированного? Начальник заходит в офис – еще минус 30 минут. И вот уже заканчивается рабочий день и ничего не сделано. Как этот день похож на предыдущие!

Что делать? Для начала спросите себя:

Какое из этих дел самое важное?

Что я могу без ущерба отложить на будущее?

От чего я могу отказаться?

Что я могу сделать быстрее?

Стивен Кови также вводит термин «принцип-центричный человек». Это личность, которая обладает такими качествами и характеристиками:

Склонен к синергии. Такой человек обнаруживает, что лучше работать вместе, чем в одиночку, он понимает, каких результатов можно добиться в этом случае. Работа в команде может компенсировать его собственные недостатки.

Гибкий и непосредственный. Он не привязывается к планам и расписаниям, хотя они у него есть. Если у него появилось новое дело, он четко знает, нужно ли его выполнить сейчас или отложить, потому что он руководствуется своими принципами.

Постоянно учится. Так как такой человек является достаточно скромным, он прислушивается к мнению окружающих, а значит, учится. Он много читает и заводит знакомства с умными людьми.

Имеет полноценные отношения с окружающими. Это значит, что он рассчитывает на взаимность – он проясняет взаимные ожидания, не склонен к соперничеству и критике. Фокусируется на внесении вклада. Ему не очень интересно потреблять – ему хочется отдавать и вносить вклад.

Ведет сбалансированный образ жизни. Он не садится на строжайшую диету, но и не наедается сверх меры, в меру работает, не забывая о развлечениях. Живет полноценной жизнью.

Излучает положительную энергию. Он приятен, весел, невозмутим, позитивен и оптимистичен. Умеет отводить от себя мощные потоки отрицательной энергии.

Чем сильнее в человеке развиты эти качества, тем лучше и спокойнее их жизнь. Это нелегко, более того – зачастую очень сложно, но зато вы начнете влиять как на свою судьбу, так и на судьбы окружающих.

Из книги Стивена Кови можно почерпнуть массу полезной и нужной в жизни информации, поэтому обязательно прочтите ее. А еще рекомендуем почитать другую его работу – «7 навыков высокоэффективных людей». Не откладывайте в долгий ящик!

Источник: <https://4brain.ru/blog/live-love-learn-and-leave-a-legacy/>

