

Эффект скорочтения без чтения



Написать эту книжку меня побудили вопросы, которые задают подписчики и покупатели курса "[Скорочтения](#)" (с бесплатными материалами по теме скорочтения можно ознакомиться вот [здесь](#)). Следует отметить, что методики быстрого чтения неправильно интерпретируются и неправильно используются.

В этой книге я расскажу, как получать знания без чтения, а лишь «подкручивая настройки» восприятия действительности в своем сознании.

Сергей Михайлов
serge.mikhailov@gmail.com
<http://sm100.ru>
<http://makeself.ru>

О чем пойдет речь

Речь пойдет о следующих преградах, затрудняющих обучение:

1. Гордыня.
2. Страх (общения, страх будущего).
3. Лень.
4. Неясность целей.

Метод универсальный и может применяться к разным вещам, например, в следующих сферах деятельности:

- Прикладные направления: дизайн, фотографирование, ремонт, программирование.
- Бизнес.
- Обучение.

Меняются технологии, меняются и возможности, и мы постоянно учимся и переобучаемся, поэтому обладать методом, который позволял бы быстро находить перспективные направления, очень важно.

Пример 1:

Во времена моего детства фотографирование было связано с черно-белой пленкой. Ну, в крайнем случае, со слайдами, которые нужно было проявлять в семи растворах: проявителях-отбеливателях-закрепителях. Потом случилась революция. Старые методы и фотоувеличители были выброшены на свалку. Появилась цифровая техника. Знания и навыки пользования фотоувеличителем в настоящее время не востребованы, ушли в прошлое.

Пример 2.

В детстве я занимался радиолюбительством – паял разные схемы. Потом грянула электронная революция. Появились микросхемы. Потом цифровая техника. Ее я тоже чуть-чуть коснулся и заключал договора, паяя интерфейсные платы. Потом грянула еще одна революция и появились микропроцессоры. Знания устройства телевизоров, транзисторов и электронных ламп безнадежно устарели.

Пример 3

Меняется подход к компьютерам и операционным системам. DOS – > Windows – > Android... Люди, которые застряли на этапе использования операционной системы DOS, выброшены с рынка.

Мы постоянно переучиваемся. И это, с одной стороны, воспринимается как нормальная вещь, а с другой, – порождает проблемы. Проблемы правильного выбора стратегий.

Неважно, чем вы занимаетесь: хотите ли познать новое, придумать ли идею или начать свое дело, во всех этих случаях вам нужен простой и понятный алгоритм обучения.

Однако:

1. Купить курс обучения – это не значит, что Вы научитесь.
2. Выбрать методиста – это не значит получить гарантию обучения.
3. Попытка самостоятельно разобраться – это не значит, что дело будет добито до конца.

Между тем, обучение требуется и в бизнесе:

Казалось бы, предприниматель начинает дело для того, чтобы получать прибыль, а не обучаться. Тем не менее, каждая ошибка предпринимателя – это учеба. Не дочитал договор до конца и пролетел – учеба. Связался с аферистами - учеба. Снял офис, которым не пользуешься – учеба (потратил лишние деньги). Тратишь все деньги на поддержание имиджа – учеба (поймешь, когда заболеешь и окажешься в нужде).

Обучение требуется и в генерации идей

В случае с поиском идеи дело обстоит примерно так: у вас появилась идея и вы хотите реализовать ее. Каково же ваше разочарование, когда вы видите, что ваша идея уже внедрена. Понимание, как поступать с идеями и какие идеи придумывать, приходит с опытом, а можно начать сразу с применения предложенного алгоритма.

Программирование – это самообучение

В программировании алгоритм обучения работает следующим образом. Допустим, Вы хотите запрограммировать алгоритм. Грызете гранит инструкции и в конце концов находите нужную Вам программу, которую Вы хотели сделать и продать, однако вот незадача: то, что Вы хотели продавать, выложено бесплатно с лучшим качеством и открытым кодом.

Не знаю как Вы, но я испытывал глубокое разочарование в своих способностях к познанию, когда это случалось со мной. Использование алгоритма позволит решать подобные проблемы на лету.

Проявление гордыни и тугодумия

Лет двадцать назад у меня сломался телевизор. Я считал себя крутым электронщиком, потому что прочитал несколько книг по устройству телевизоров, поэтому, вооружившись осциллографом, я начал разбираться в схемах и нашел-таки неисправность. И тут ко мне зашел мой одноклассник, который в то время занимался ремонтом бытовой техники. Он был лишь наслышан о формах сигнала строчной развертки, но имел практический опыт:

- *А.... – сказал он. – Заменял бумажный конденсатор С123 на электролит?!*
- *Откуда ты знаешь?!!*
- *Мог бы меня спросить! У всех телевизоров этой марки слабые конденсаторы. У них вытекает электролит и я просто меняю их на новые. 5 минут времени – 300 рублей с клиента.*

Если бы я подавил гордыню и задался естественным вопросом: **"кто может мне помочь?"**, то потратил бы всего 10 минут на ремонт, а не целый день, изображая из себя крутого электронщика.

Уязвленное самолюбие я подавил быстро, поскольку нашел себе оправдание типа: *"зато я могу исправить любой телевизор, а ты – нет"*.

Вывод

Откровенно скажу, что если бы я шире использовал метод, предложенный в этом пособии 10-15 лет назад, то добился бы более существенных результатов. Что мешало? Гордыня и лень.

Когда я привожу подобные примеры, слышу возражения:

- *Ну если бы я знал раньше, что все так просто! То я бы...*
- Так используй метод прямо сейчас!
- *А что, у меня и так все нормально... Вот когда...*

Заметьте, человек только что признал поражение, и через мгновение снова надел непробиваемую броню защиты.

Пример использования алгоритма универсального метода обучения

Приведу пример использования алгоритма универсального метода обучения.

Он состоит из следующих этапов:

- Сформулировать задачу
- Найти тех, кто может помочь решить задачу. Тех, для кого ваша проблема обычное, рутинное действие
- Решить задачу.

Приводимый ниже пример будет связан с дизайном.

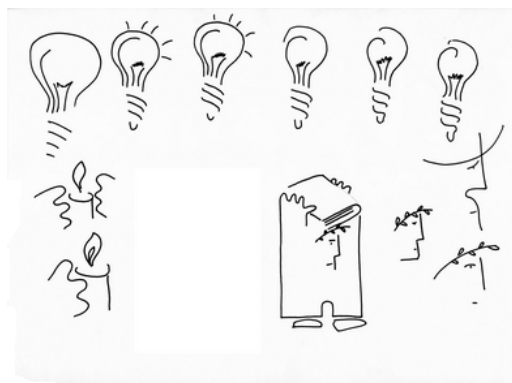
Я решил оформить дизайн диска к проекту, «[Больше, чем скорочтение](#)». Конечно, я бы мог найти дизайнера и отдать проект на фриланс, но мне было интересно сделать самому и пробежаться по алгоритму.

Этап 1. Проба пера и мозговой штурм

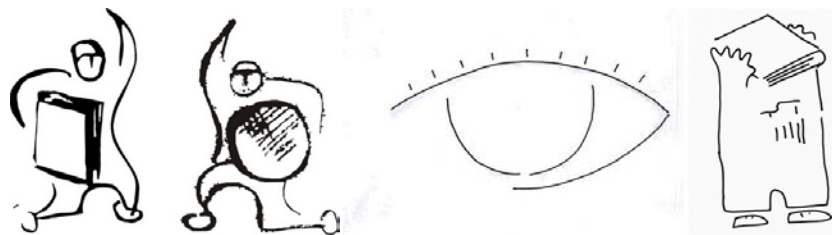
Прежде всего, я решил попробовать нарисовать дизайн сам. Подумал, с чем ассоциируется идея дизайна и сделал несколько набросков. Потом оцифровал.

Наброски из серии «Дизайн для скорочтения» (поиск символов). На этом этапе я попробовал графически представить элементы, из которых можно было бы скомпоновать дизайн.

Вот, например, скан одного из листков, где я связал чтение с лампочкой, титаном, который держит небо (книгу), человеком в венке, свечой.



Наиболее удавшиеся, на мой взгляд, образы, из которых я хотел скомпоновать дизайн:



Первый минималистский дизайн:



Этап 2. Кто может сказать, что я сделал не так?

На втором этапе я стал искать экспертов, которые могли бы профессионально покритиковать мой дизайн.

Я задал себе вопрос: «*Кто из моих знакомых занимается профессиональным дизайном и мог бы указать на ошибки, которые я допустил?*» Это должен был быть человек, с которым я мог бы встретиться в реале и который бы смог бы ткнуть пальцем на недостатки. Более того, этот специалист должен был обладать для меня неоспоримым авторитетом. Эксперт должен сказать правду, а не хвалить, чтобы потешить мое самолюбие.

Я нашел такого специалиста на местном форуме.

Эксперт сказал: «*Слабо, Сергей. Черно-белый авангард, это хорошо, но лучше попробовать с цветом*».

Это была убийственная характеристика работы, в которую я вложил душу. Значит, нужно или стоять на своем или вернуться назад и поработать над другим проектом дизайна.

Этап 3. Возврат к началу.

После неудачной кавалерийской атаки на дизайн диска *Скорочтения*, я отложил проблему в сторону. Ходил и думал, как можно разрешить противоречие: «*Я не могу рисовать в цвете, а нужен цветной дизайн*».

Дело пошло быстрее, когда я сформулировал вопрос следующим образом: «*Кто до меня решал подобную задачу? С кого я могу снять мерку?*». И сразу получил очевидный ответ: «*Посмотри дизайны аналогичных продуктов на других рынках!*»

Внимание!

Только что я указал на очень важный ключ к решению поставленной задачи! Не упорствовать, а подавить гордыню и найти тех, чьи достижения можно взять за основу, а может быть и улучшить!

Я отправился на сайт <http://images.google.com> исследовать уже созданные образцы DVD и CD по нужной мне и смежным темам.

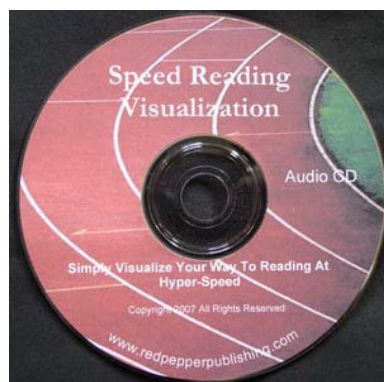
Я исследовал картинки и сайты по ключевым словам :

- speed reading DVD
- speed reading CD
- developing memory CD
- relax CD
- reading CD
- memory and mnemonic CD

Вот некоторые дизайны из тех, что я нашел.



Больше всего мне понравился вот этот дизайн:



Его я и решил использовать как образец для своего диска, для чего нашел изображения беговых дорожек.

Вот некоторые изображения из тех, что я нашел по нужным ключевым словам:



Выбрал наиболее подходящее изображение:



И сконструировал дизайн диска :



Лирическое отступление.

Признаюсь, мне надоело выслушивать истеричные вопли критиков: «А! держи вора! Своего ничего придумать не можешь!», ну и дальше в том же духе.

Критики, опомнитесь! Мы договаривались быть честными. Я рассказываю о работающих методах, а не о том, что вы хотели бы прочитать! О том, как придумывать идеи и как проводить мозговые штурмы, - написано в многочисленных книгах. Читайте!!!

Я говорю о технике, которой с чистой совестью пользуются дизайнеры и люди, которые хотят добиться успеха.

Признаю,

Единственное, с чем я согласен, так это с тем, что мне нужно было купить изображение трека. И, я куплю его в случае рекламации или замены на свое. В моем "творческом фотографическом плане" появился пункт - "беговые дорожки". Я буду фотографировать все беговые дорожки, пока не найду нужный мне образ, а еще лучше, до тех пор, пока не повторю фотографию, которую выбрал для своего диска.

Пример заимствования идей:

Однажды я присутствовал при процессе изготовления дизайна коробки для моего хорошего знакомого. Требования были простыми – на этикетке должен быть изображен слон.

Что сделал дизайнер? Взял макет коробки, который он использовал для предыдущих заказчиков и наложил на этот макет фотографии из интернета.

Результат показал заказчику. Тот одобрил и после этого дизайнер перерисовал слона, чтобы отойти от оригинала.

Копирование – общепринятая практика. Единственный способ быстро

научиться что-либо делать, – это выбрать прототип и сделать лучше, чем оригинал!

Еще несколько слов по поводу «воровства» идеи:

- Мои переписанные статьи выдаются от чужого имени.
- Книги, которые я издавал в центральных книжных издательствах и на которые потратил на каждую по три месяца жизни, гуляют по Интернету. Например, вот здесь <http://koob.ru/mik/>

Если вы решитесь написать мне критическое письмо, пишите по адресу: serge_mikhailov@mail.ru – я очень надеюсь, что к письму вы прикрепите пример дизайна, который вы сделали самостоятельно, опираясь только на собственные интеллектуальные способности.

Этап 4. Проверка результата

После того, как я нашел прототип и скопировал дизайн, у меня осталось чувство, что я упустил что-то важное. Например, мне было не совсем понятно, насколько удобочитаем шрифт. Для этого я вновь обратился к эксперту и попросил покритиковать.

Он сказал: *«обведи черный шрифт белой каемкой...»*

Окончательный дизайн с белой каемкой вокруг шрифта (на картинке смотрится по-другому, нежели на реальном диске). Вам кажется, что дизайн более блеклый? В этом и заключается работа с дизайнером, который замечает тонкости, неведомые дилетанту. А дело в том, что экран светится, а напечатанное изображение отражает свет, поэтому подход к восприятию картинки разный.



Этап взаимодействия с экспертом я называю **крещением**. Специалист посмотрел и вынес заключение о том, что грубых недочетов в дизайне нет.

Следовательно, проект можно тиражировать.

Очень важно найти тех, кто вынесет экспертное заключение по поводу готовности проекта.

Новичок будет долго сомневаться в степени готовности продукта. Ему обязательно нужен помощник, который или вернет его на более ранний этап работы, или подтолкнет к тому, чтобы выводить продукт на рынок.

Как указанный пример относится к обучаемости?

Эта книга посвящена "обучению". А я рассказываю о прикладных вещах. Мало того, при изготовлении дизайна я не прочитал ни одной страницы о том, как создаётся дизайн и не прочитал ни одной книги о дизайне. Между тем, факт обучения налицо.

А чтобы показать, что процесс обучения прошел гладко, я приведу примеры дизайнов, которые сделал по накатанной дорожке за полчаса:



Как видите, во всех дизайнах используются одинаковые элементы. Глупо выдумывать что-то еще, если предыдущий метод работает. Процесс дизайна превращается в рутинную работу.

Почему не все пользуются этим алгоритмом:

Гордость мешает воспользоваться алгоритмом:

Многие считают, что они и сами справляются (что они и сами с усами), что пусть это будет долго, зато полностью самостоятельно и качественно. Что они не какие-то там школьники, которым кто-то будет указывать что и как делать...

У людей нет четкой цели:

Нет цели... значит, человек идет туда, не зная куда, и принесет то, не зная что. Какая разница в этом случае, как оптимизировать процесс поиска?

Без цели пиление опилок - деятельность.

Без цели толчение воды в ступе - деятельность.

Чем более конкретна и быстро воплощаема цель, тем лучше!

Страх критики:

Иногда критика бывает просто уничтожающая. Специалист не может заставить себя похвалить, поддержать и изрекает такие слова, что после этого вопрошающий несколько дней ходит как в воду опущенный.

Проще закрыть глаза. А эксперта назвать несдержанным критиканом, и душевное равновесие будет восстановлено. А дело? А дело потом...

Как найти методиста

Я продаю [видео-курсы](#). Как вы думаете, сколько человек, купивших методику, обращается ко мне за советом или с вопросом? Таких очень мало.

Покупатели делятся на две категории:

1. Задают вопросы и не покупают.
2. Покупают и не задают вопросы.

А, казалось бы, должно быть наоборот.

От обращения к методисту удерживают следующие причины:

1. Низкая самооценка. Человек боится спросить, потому что заранее уверен, что получит неадекватный ответ.
2. У воплощающего присутствует смутное представление о цели.
3. Вопрошающий пребывает в детской позиции – понять.
4. Отсутствуют фильтры. Доверяют любому, кого считают экспертом. И не доверяют носителям полезной информации.

В результате люди покупают символы и фетиши, амулеты-заговоры, например, покупают методики для того, чтобы украсить ими книжную полку, а не для того, чтобы научиться.

Поиск методиста сопряжен с пониманием того, что человек не может знать всё, а так же с тем, что недостаточно просто спросить, – нужно действовать.

Приведу пример.

Я искал случай начать спекуляции на бирже, но никак не мог решиться. Для того, чтобы преодолеть сомнения, я обратился к друзьям, которые зарабатывали деньги на бирже.

Один из них дал совет. Каково же было моё удивление, когда мой знакомый позвонил и спросил, последовал ли я его совету. Я подтвердил, а мой знакомый вдруг посоветовал мне выйти из игры.... В первый момент я почувствовал себя не в своей тарелке. Мне, как школьнику, растолковывали, что и как надо сделать. Однако я последовал совету и сберег деньги.

Методист давит на самое болезненное

Настоящий методист не только будет давать совет, но и давить на самую болезненную точку.

Это как если вы приходите к массажисту и он начинает разминать затекшую мышцу. Вы испытываете невыносимую боль. Казалось бы, лучше избегать боли, но в этом случае проблема будет только нарастать. Настоящий

методист знает решение проблемы, так как проходил по этому пути много раз.

Методисты – это люди, которые причиняют боль для того, чтобы ученик решил свою проблему.

Как же выбрать методиста?

1. Определите цель.
2. Найти человека, для которого ваша цель – рутинная задача.
3. Настроиться на любой исход (поражение в том числе).
4. Сделать то, что советовал методист.

Как бесплатно получать платную информацию

Просто найдите работающую вещь, которая находится в сфере ваших интересов, и скопируйте ее.

Например, можно записаться на курс копирайтинга, а можно найти тексты, которые продают, и скопировать их структуру. Это будет во сто крат более полезно, чем рекомендация эксперта, говорящего банальности.

Мы лимитированы рамками жизни и наличными деньгами. Иными словами, хорошо было бы не покупать горы книг и не тратить время на их чтение, а прочесть бесплатно несколько строк, в которых кроется ответ на искомый вопрос.

Какие несколько строк прочитать, может рассказать гуру в той области, в которой Вы совершенствуетесь.

Основания, по которым автор курса может дать вам бесплатную информацию:

- Вы выполните какую-либо бесплатную работу в обмен на услуги специалиста.
- Вы найдете ошибку или дополнение к информации, которую специалист выкладывает публично.

Также нужно помнить, что если "*Золотую рыбку*" просить о слишком многом, то она может махнуть хвостом и не выполнить просьбы, поэтому тщательно ищите грань между желаемым и возможным. Для этого сократите запрос так, чтобы человек смог ответить на него в сорока словах и затратить на общение 1-3 минуты.

Еще одно примечание:

Часто учебные курсы строятся на одном-двух базовых понятиях, на которые навешивается куча оберток. Поэтому, спрашивая основную мысль, Вы можете оказаться в более преимущественном положении по отношению к тем, кто просто покупает продукт и не задает вопросов.

Пример

Допустим, Вы хотите изучить один из иностранных языков или изучить скорочтение. Если Вы купите первый попавшийся продукт, то можете оказаться в не очень удобном положении. Возможно, Вы приобретёте не то, что хотели...

Чтобы рекомендовал бы я?

Прежде всего, выясните, какую публичную деятельность ведет автор курсов. Я бы, в первую очередь, прочитал бы все его статьи и, если это позволено, оставил отзывы. Вдумчивое чтение открытых материалов и диалог с автором через формы обратной связи может дать гораздо больше, чем покупка систематизированного продукта.

Оставляя заметки в блоге, Вы так же будете наводить психологический мостик с нужным человеком.

После нескольких писем можно и попросить.... нет, не выслать бесплатный курс, а выделить три главные вещи в освоении нужного Вам навыка.

Допустим, автор курса иностранных языков выделит следующие вещи:

- Выучить песню на иностранном языке.
- Купить адаптированный для пятиклассника текст на английском и выучить его.
- Выписать на карточки все незнакомые слова из текста и выучить их.

Возможно, мне возразят, что в курсе будет всеобъемлющая программа, а я подсказал, как выудить первые три пункта. Так ничто не мешает Вам через два месяца, выполнив задание, спросить следующее.

Нечестно? Так Вы же не покупали курс, а налаживали связь и спрашивали мнение. Разве не так?

Кстати, только что я описал самый действенный алгоритм обучения. А именно:

1. Поставить цель.
2. Найти специалиста, который мог бы помочь.
3. Наладить контакт с этим человеком.
4. Попросить помочь найти ответ на интересующий Вас вопрос.

Обычно мне возражают, что таким способом получать информацию нечестно и не каждый будет отвечать. Представим, что Вы хотите познакомиться с девушкой, но уверены, что первая же Вам откажет. Что делать? Ответ прост - задавить зов природы или преодолеть стеснительность и знакомиться.

Дополнительно

Один из способов понять, что представляет собой теория гуру, – посмотреть, что делают его ученики. Читайте дальше вот здесь: <http://sm100.ru/archives/1128>

Как учиться у других <http://sm100.ru/archives/1101>

Как снимать стратегии с коллег

Наверняка Вы слышали такой анекдот:

- "Пулемётчик Петров, почему не стреляете?"
- "Патроны кончились..."
- "Ведь вы же коммунист, Петров!"
- ...и пулемёт снова застрочил.

В положении пулеметчика Петрова, на мой взгляд, находятся люди, опирающиеся, как и семья Кимов из Северной Кореи, на идею [чучхе](#).

Мало позитивно думать. Нужно опираться на достаточное количество ресурсов. Например, на практический опыт своих знакомых. Для этого, конечно, нужно рассказывать о своих планах и трудностях. Мне кажется, что правильное сообщество и правильные вопросы дают больше возможностей, чем изучение книг и скорочтения.

Нахождение в сообществе дает более быстрые результаты за меньшее время.

Достаточно, для начала, найти местных коллег по цеху и познакомиться с ними. Вполне возможно, что проблема низкой эффективности труда связана вовсе не с тем, что Вы просто упустили какую-либо тонкость, мелкую подробность и пр..

Самое трудное для специалиста, – это поверить в то, что кто-то гораздо круче, чем он. Самое досадное видеть, что Ты годами был не так эффективен, а один маленький совет коллеги увеличивает работоспособность в разы.

О том, как преодолеть гордость и найти людей, у которых можно поучиться, я рассказывал в
"Как организовать встречу узких специалистов". видео-семинаре

[Получить доступ к закрытому материалу](#)

Глюки при использовании универсального метода обучения

Основная проблема у обучающегося состоит в неверном отражении действительности.

Навык не есть сведенья

Часть людей путают сведенья с навыком. Одно дело прочитать о технике секса, а другое дело испытать его. Читатели, которые не стали выполнять задания этого учебного пособия, как раз пребывают в этом заблуждении.

Я устраиваю тренинги. Иногда попадают слушатели, которые были на разных тренингах, читали разные книжки. Эти люди в обязательном порядке заявляют о своем несогласии со мной, когда я рассказываю об опыте. Хочу отметить, что опыт невозможно оспорить, его можно лишь повторить.

Ноль и бесконечность

Люди с неуравновешенной психикой поражены глюком нуля и бесконечности.

Например, рассуждают так: *«Я сам смогу легко разобраться в теме. У меня есть мозги. Мы русские самые крутые. Я как бесконечность!»*.

Или представлять себя нулем: *«Я такой беспомощный. У меня нет ничего. Все в жизни скуплено и схвачено... евреями, коммунистами, демократами, американцами. Пожалейте меня!»*

Глюк возникает, если не планировать деятельность, а пытаться все сделать за ночь, как перед экзаменом. Вместо того, чтобы заранее найти эксперта, опробовать несколько вариантов, человек делает работу как будто из под палки – как говорят в народе *«на-отстань»*.

Страх

Одна из громадных познавательных проблем заключается в страхе. Например, в страхе обратиться к эксперту.

Выход только один – начинать с наименее значимых вещей и обращаться к менее значимым экспертам, можно к другу, брату, отцу, соседу, чтобы набраться опыта в науке задавать вопросы.

Бездумное выполнение инструкций

Глюк возникает у тех, кто использует метод при полном отключении мозгов - как говорится, *заставь дурака богу молиться – он и лоб расшибет*.

Если доверять любому эксперту и методисту, появившемуся в окружении или человеку, кажущемуся наиболее солидным и всезнающим, это может привести к печальным последствиям. На таком доверии играют «академики» биолокационных наук и создатели сект. Чем более "академистым" представляется гуру, тем больше ему доверяют. Чем чаще шарлатан потрясает дипломами и сертификатами, тем более он кажется авторитетным.

Учитель (методолог, наставник) должен подбираться для каждого вида затруднений. После того, как нужные знания получены, статус учителя заслуженно возвращается. Возможно, бабка умеет заговаривать чирьи у ваших детей, но это не значит, что она может отремонтировать телевизор.

Вывод: для того, чтобы научиться класть кирпич, следует использовать опыт одного знакомого, а для того, чтобы откорректировать дизайн – требуется другой человек.

Приведу пример

Одно время я сотрудничал с фирмой, где работали почти исключительно прихожане одной церкви. И вот сломался принтер, а одна из работниц встала перед принтером и стала молиться. Она ждала чуда! Как вы могли догадаться, чуда не произошло, потому что для того, чтобы принтер заработал, в него нужно было залить краску.

Распирание гордостью

В моей практике были случаи, когда ко мне обращались новички за консультацией и после нескольких вопросов стали объяснять, почему не срабатывает тот или иной мой совет. Меня подобные выпады, признаюсь честно, выбивали из колеи, потому что я точно знал, что метод работает, а мне говорят – нет!.... Я ему говорю: хочешь, покажу отчеты, где высвечиваются конкретные суммы дохода? А он опять рассказывал о том, что и где читал.

Человек пришел за советом, и при этом находился в плену своей гордости. Он доверял эфемерным копирайтерам, высасывающим из пальца статьи о том, почему не работает тот или иной метод, и при этом не прислушался к доводам человека, который обладал реальным навыком. Однако к чести того парня, следует сказать, что он не поленился и пришел. Задал вопросы. А вопросы, к сожалению, задают очень редко.

Подумайте

Вы считаете, что вирус гордыни не поразил вас? Проверьте. Если в своей речи вы употребляете слова, типа «он *просто черномазый*», «он *просто жадный*», «они *тупые*», то вы поражены этим недугом, потому что одним словом опускаете других ниже себя, стремясь возвыситься.

Если вам не терпится перебить собеседника и рассказать, что вы думаете по поводу того, что он сказал, или вы хотите перебить его, поскольку понимаете, что он дальше скажет, то это тоже признак гордости.

Как умные люди используют чужие ресурсы

История

Мой отец рассказывал простую историю о том, как его коллега (Борис) писал диссертацию. Он каждый возможный случай выносил на критику свои идеи. Раз в неделю или когда у них проходил научный совет, Борис делал доклад. При этом каждый его коллега видел, что, собственно, Борис не разбирается в теме и указывал ему на недостатки. Прошло полгода, и Борис собрал всю критику и опубликовал серию статей, скомпилировав чужие знания. Через положенный срок он защитил кандидатскую диссертацию.

Что мешало моему отцу поступить таким образом? Он указывал, что у него были другие цели, а своего коллегу называл выскочкой. Возможно, в отце играл комплекс серебряного медалиста и красnodипломника. То есть доработать идею до конца и после этого выносить на критику.

Что можно сказать? Борис защитил кандидатскую. Публиковал серию статей, где мой отец был соавтором. У меня, кстати, тоже есть совместная публикация с Борисом - мне довелось некоторое время работать у них в лаборатории, и я сделал рациональное предложение.

Если он руководил студенческим отрядом по сбору картошки, то выбил все долги из колхоза, а когда лагерь закрывался, то продал и обменял все материальные ценности. Ему говорили, что он крохобор. Зато в этот год отряд закончил работы с рекордной выручкой – 46 тыс. рублей, против 12 тыс. рублей в прошлые года (речь идет о 1989 годе).

Второй раз нас свела судьба с Борисом в лихие 90-е года. Я брал у него займы деньги. Так вот, мы плешь друг другу проели из-за расчетов в процентах. Борис ни за что не хотел уступать ни рубля. Я, как только заметил, что он пошел на принцип, сразу стал руководствоваться его же логикой. Я стал рассуждать в стиле: "Дай палец, так и руку откусит".

Вы не видите одной закономерности? **Человек с радостью выставлял свои труды под беспощадный поток критики и собирал крупички знаний, которые потом облекал в нужную обертку. Для него просто не существовало понятия «Гордость».** Если Борис мог сэкономить, то он обязательно сэкономил, на деньгах и времени. Если мог заставить других работать, то делал это.

Какая позиция Вам ближе?

Делать все самому.

Делать с помощью других людей, если Вы понимаете, что это будет быстрее.

Универсальный метод обучения хорошо работает для второго рода людей. Для тех, кто задействует в своем мироощущении весь мир, а не только свои силы. Чем больше вы **кооперированы** с другими, тем больших возможностей можете достичь.

Как распознать и преодолеть Гордыню

Человек принимает решения, исходя из своего опыта и того, что ему дает окружающий мир. Чем больше человек меняет поведение в зависимости от приходящей извне информации, тем более он обучаем. Чем больше человек руководствуется внутренними моделями и меньше внимания обращает на окружающих, тем менее он обучаем.

Приведу пример

Один мой знакомый искал бригаду для строительства забора, но такую бригаду, которая предоставила бы план-чертеж будущего строения, рассчитала бы количество материалов. А если материалов не хватит, то покупала бы за свой счет, а если образуется излишек, то забрала бы с собой. И, в довершение ко всему, подписала бы письменное соглашение и дала бы гарантии на свое строительство на 3 года.

Находясь в плену своих заблуждений, мой знакомый строит забор уже 5й год! И при этом обвиняет в рвачестве и недобросовестности окружающих.

По-хорошему, нужен ли моему знакомому забор? Или он хочет найти подтверждение черных замыслов других людей?

Еще пример, но противоположный.

Мы приехали с семьей в Феодосию и решили устроиться на ночлег. Однако сумма, которую запросили владельцы жилья, мне показалась высоковатой. И я решил попробовать найти более дешевое жилье. Я просто пошел по улице и стучал в каждую дверь. В результате жилье было найдено по цене в два раза меньшей первоначально заявленной.

Схема поведения одна, но результат разный.

- В первом случае человек находится в плену своих предубеждений и не желает их менять. У него приступ гордости от того, что он понимает, что другие мелочны и не добросовестны.
- Во втором случае человек усомнился в верности предложенной схемы. Однако не стал упорствовать на том, чтобы поселиться совсем бесплатно.

Пример из сферы бизнеса

Почти каждый начинающий предприниматель перед тем, как начать дело, действует по плану:

1. Зарегистрироваться в налоговой инспекции.
2. Снять офис. Купить крутой стол и, если денег хватит, то и автомобиль.

Разочарование наступает через несколько месяцев, когда деньги заканчиваются и нечем платить за атрибуты успеха. На лицо неадекватность представлений о существующем мире...

Как нужно поступать?

1. Найти предпринимателя, который был бы согласен принимать оплату от ваших покупателей и дать место в своем офисе. Новичок должен иметь возможность с легким сердцем закрыть неудачный проект и переключиться на другой вид деятельности.
2. Организовать сбыт товаров. После того, как доходы вырастут до определенного размера, оформить юридическое лицо или найти бухгалтерскую фирму, которая обслуживала бы вас.

Однако в этом случае у новичка не будет своей печати. Не будет счета в банке. Он даже не будет учредителем многомиллионного бизнеса!!! И у него не будет необоснованных затрат!

Предприниматель без гордости ездит в скромном автомобиле. Выглядит неприметно. Живет скромно. Не кичится имуществом. Ему это незачем, потому что для него понты гораздо менее ценны, чем будущая пенсия.

Реальный пример

Ко мне обратился парень и стал спрашивать, как организовать дело. Парень сказал, что он будет продавать особого рода радиаторы и это уникальная технология. В разговоре он перешел на тему выплаты налогов. Я ему посоветовал найти производителя и объединиться с ним, а выплату налогов предоставить его бухгалтерии. Закончилось дело тем, что консультирующийся сказал, что он не крохобор, а является честным гражданином, не желающим прятаться за чужие спины.

Выпускает ли он радиаторы или нет? Конечно же, нет! Выплачивает ли налоговые штрафы? Конечно. да!

Оплата гордости и дурости очень дорого обходится. Чем больше работает ваша гордость, тем больше вы тратите денег впустую.

Чем меньше у вас имущества, которое может приносить пассивный доход, тем больше гордыни, неспособности обучаться и дурости.

С предпринимателями разобрались. А как быть с обучением?

Любой способ получения знаний когда вас могут жестко критиковать, граничит с тренировкой на гордость. Сравним два метода получения информации: чтение и поиск эксперта.

Чтение - Книга никогда не огрызается. Она дает то, что вы ищете. Книга не имеет обратной связи. Книга не поколеблет вашего самомнения.

Обращение к эксперту. Эксперт может внести сумятицу в ваше мироощущение и задеть гордость, но при этом полезная информация может быть получена более быстрым способом.

Пример общения с книгами и экспертом

Я утеплил чердачное помещение в своем частном доме. Все сделал, как мне показалось, по инструкции.

Ко мне пришел эксперт-строитель и указал, что я неправильно положил мембрану между матов утеплителя. Своим тоном он показал, что я просто не разбираюсь в том, что делал. Да, мне было не очень приятно слушать критику. Мало того, второй эксперт подтвердил слова первого.

В чем была ошибка? Возможно, мне нужно было расспросить эксперта до того момента, как я решил самостоятельно сделать одну, как мне казалось, легкую операцию. Возможно, мне нужно было заплатить деньги строителям. А может быть, оставить как есть. Ведь ничего страшного не произошло и из меня таким неявным способом выманивали деньги.

Общение с экспертами стоило мне неприятных ощущений. Зато в следующий раз я не буду повторять ошибок и пригашу на выполнение работ строительную бригаду.

Не каждый эксперт будет выбирать выражения в момент, когда высказывает совет. Возможно, он повторит это замечание уже в сотый раз и ему надоело повторять одно и то же.

Приведу пример

Я являюсь владельцем форума. На форуме новички часто задают вопрос, не читая соответствующих разделов. Я, как модератор, не церемонюсь в ответе. Думаю ли я о том, что кого-то своим тоном могу обидеть? Конечно, нет. Сентименты я испытываю только к вопросам старожилов.

То же самое и происходит со мной, когда я пробую найти информацию на других форумах. Зарегистрировался и сразу задал нужный вопрос, не читая. Что делает эксперт – модератор – администратор? Тыкает в нужный раздел. Можно ли было сразу читать без нравоучения? Все зависит от целей. Например, в случае коммерческой разведки важно было сэкономить СВОЕ время и задать вопрос, не раздумывая... Мало того, **жесткая реакция модератора говорит о том, что сообщество живое.**

Людам кажется, что гораздо проще прочесть, а не искать эксперта. Это величайшее заблуждение. **Эксперт знает ответы на вопросы, которые вы еще не догадались сформулировать.**

Из справочника

Гордость — положительно окрашенная эмоция, отражающая положительную самооценку — наличие самоуважения, чувства собственного достоинства, собственной ценности.

Гордыня; Высокомерие — непомерная гордость. В христианстве гордыня является одним из семи смертных грехов и считается, что именно она привела к падению Люцифера, ставшего Сатаной. Гордыня отличается от простой гордости тем, что ослепленный гордыней человек хвалится своими качествами перед Богом, забывая, что получил их от Него.

Проявление гордыни

Если человек не хочет снизойти до грязной работы, то в нем проявляется гордыня. Если он окружает себя атрибутами успеха, но не делает дело, то он погружается в пучину гордыни. Расплата не за горами.

Тактика и стратегия

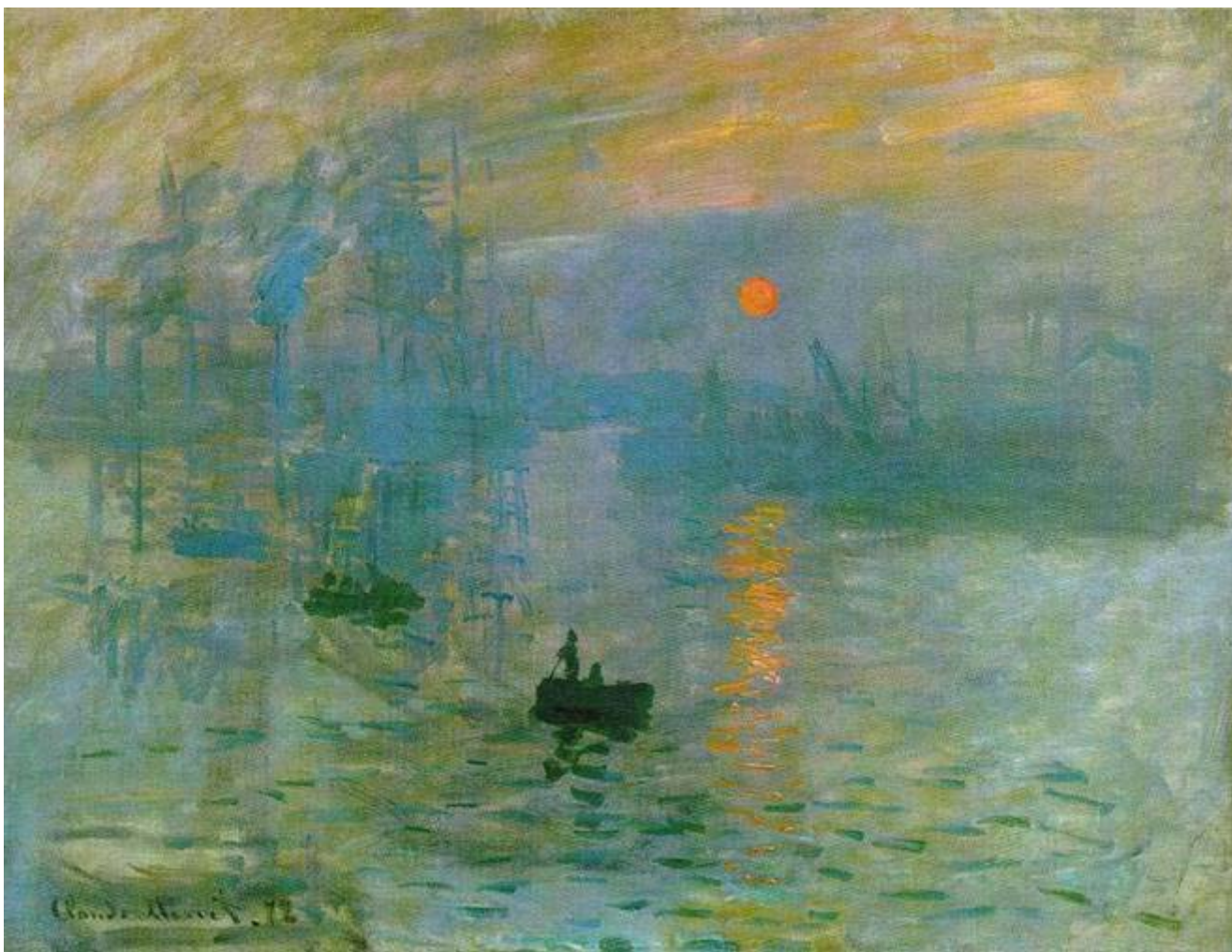
Любая картина состоит из отдельных мазков. Когда вы видите человека за работой, то видите примерно вот это:



Где смысл? Где он? Имейте терпение, подождите, пока картина будет дописана.

Того же смысла вы требуете и от себя, когда хотите сразу создать гениальное. А это, по определению, невозможно. Можно шаг за шагом, мазок за мазком вкладывать в будущую картину.

Вот картина, из которой я вырезал фрагмент:



Картина Клода Моне

Познавательная проблема состоит в том, что человек хочет сразу достичь мастерства, подобного Моне. И не испытывал при этом периоды голода, непризнания и неудач.

Маниловщина

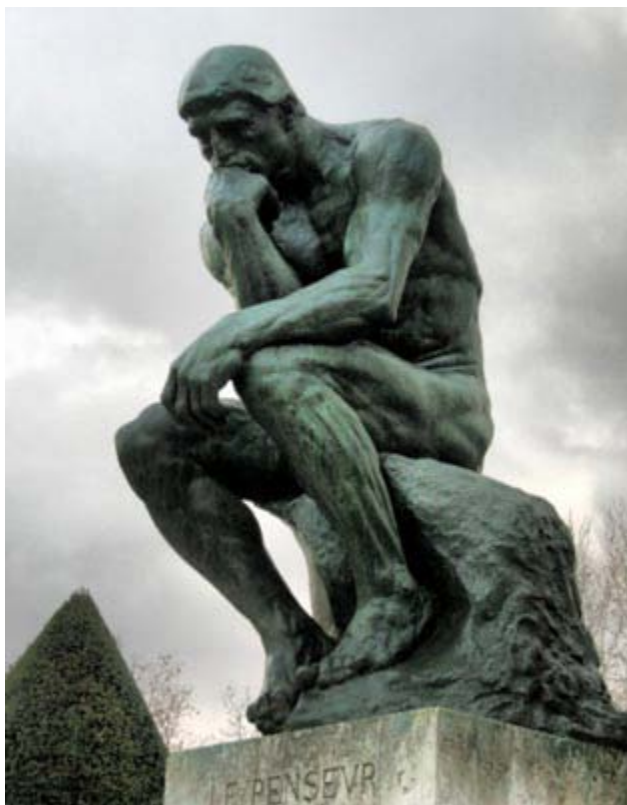
В описании деревни и поместья Манилова проявляется сущность его характера. Дом расположен на очень невыгодном, открытом всем ветрам, месте. Деревня производит убогое впечатление, так как Манилов совсем не занимается хозяйством. Лежа на диване, он предаётся мечтам, бесплодным и фантастическим, которые никогда не сможет осуществить, так как всякий труд, любая деятельность ему чужды. Его крестьяне живут в нищете, в доме царит беспорядок, а он мечтает о том, как хорошо бы построить через пруд каменный мост или от дома повести подземный ход.

Если не трудиться каждый день, не наносить на холст новых и новых мазков, то результата не будет! Причем, часто результат становится понятен лишь по завершению работы.

Вы считаете, что ни чего не производите? Ошибаетесь. Когда Вы пишете статью, программу, работаете над заказом, делаете праздничный пирог, Вы наносите короткие мазки на холст жизни.

Есть ли смысл в том, что Вы делаете?

Известно, что Роден не сразу давал названия своим скульптурам. Названия давали журналисты, рассматривавшие его произведения. А Роден записывал самые удачные из них. Представляете! Человек ваял скульптуру неизвестно чего, вернее у него была лишь задумка, а по факту получалось совсем другое. И так работал один из величайших скульпторов.



Пикассо рисовал каждый день. Каждый день по картине.

Помните, что лишь по прошествии многих лет станет понятно, что Вы создали. Говорят, что должно пройти 5 лет напряженного труда, прежде чем человек станет мастером. Невозможно этот отрезок сократить до 1го дня.

Виды приобретаемых знаний

Для чего приобретаются знания?

Для чего человек читает? Я вижу следующие варианты:

- Для убийства времени.
- Для общего развития. Например, человек хочет узнать высоту Останкинской башни или чему равен $\sin(40 \text{ градусов})$.
- Для получения ответа на конкретный вопрос. Тут все понятно. Сначала формулируется вопрос, а затем ищется информация о том, как решить проблему.
- Для создания видимости знаний. Этот тип представления информации хорошо работает в презентации и рекламе.

Неправильно выбранный метод породит разочарование. Например, если вместо презентации представляются данные для эрудиции.

Например, сравните эти два описания продажного текста

Вариант рекламного текста # 1 - На моем [диске](#) 3265456456байт полезной информации. 120 файлов, 450 служебных файлов, 30 флеш-тренингов, 45 минут аудиозвучания. 30 отзывов покупателей, 10 методов, 4 главы, 7 видео файлов. 106076 символов текстовой информации....

Вариант рекламного текста #2 - Купив [этот курс](#) вы поймете как здесь и сейчас начать читать быстрее. Поймете, как схватить нужную информацию и сразу использовать ее.

В рекламе упор делается на эмоции, быструю подачу материала, а в справочнике упор делается на конкретику. Чтобы понять разницу, сравните рекламное объявление и справочник по высшей математике. В случае с получением ответа на конкретный вопрос важна не точность и не впечатление, – важна работоспособность. Можно вообще не концентрироваться на запоминании ответа. Главное, применить его и получить результат.

Читайте по этой теме статью [«Как манипулируют учителя Скорочтения»](#).

А как же качество?

Читатели книги указывают мне, что я чрезмерно упростил подход к получению знаний. Например, я утверждаю, что можно получать знания без запоминания.

Совершенно верно. Я утверждаю, что есть знания, по типу заклинания - нужно просто правильно сказать нужные слова и результат сам появится. При этом – никакой эзотерики!

Приведу пример:

Представьте ситуацию. Вы хотите узнать номер телефона Вашего знакомого, будете ли Вы его запоминать или просто наберете на клавиатуре, а потом отправите в память? Вообще, знаете ли Вы на память номер своего телефона? Например, я звоню с двухсимочного телефона, а номера второго телефона я не знаю. Я просто звоню с него, если хочу остаться инкогнито, или на телефоны неосновного оператора.

Та же ситуация с приобретением знаний. Качественно – это достичь результата с наименьшими затратами, а не запоминать то, что нужно не Вам.

Чему нас учит школа?

Вы наверняка заметили расхождения в рекомендуемой стратегии и тем, чему учат в школе.

Дело в том, что школа преследует несколько целей. Первая – передача знаний, вторая цель – воспитание трудолюбия. Совершенно не важно, каким образом будет тренироваться трудолюбие. Можно тренировать трудолюбие на заводе, а можно – запоминая информацию.

Однако, после того, как школа закончена, следует употреблять совершенно другие стратегии. В том числе и постановку задачи, и активный поиск решений.

Потренировали память, – больше не нужно! Кроме запоминания информации есть и другие поводы использовать мозги.

Мои оппоненты утверждают, что в результате упрощения будет нарушено качество знаний и продукта.

Давайте рассмотрим, что такое качество.

Вот выписка из справочника:

Качество продукции — оценка потребителем степени соответствия её свойств индивидуальным и общественным ожиданиям, обязательным нормам в соответствии с ее назначением.

Отсюда можно сделать вывод, что ни покупатель, ни пользователь продукции не могут судить о качестве. У них будет не общее суждение о качестве, а субъективное мнение. Мало того, судить о качестве продукта Вы, как автор, тоже не можете. Судить о качестве товара может только покупатель.

Сделаю парадоксальный вывод - Чем чаще востребован товар, при определенной цене, тем более он качествен. Качество товара иногда зависит от предрассудков потребителей, от уровня рекламы и от того, как продвигается товар. Причем, не всегда, чем дешевле товар, тем он более востребован.

Я понимаю, что мое утверждение спорно.

Давайте рассмотрим простой пример. Что на ваш взгляд является искусством?



Одна картина Пикассо «Портрет дочери художника в возрасте двух с половиной лет с лодкой» (La fille de l'artiste a deux ans...)

А вторая картина Никаса Сафронова, которого многие эксперты считают шарлатаном (типа, фотомонтаж).

«Мазня» Пикассо стоит гораздо дороже, однако, и «шарлатан» делает большие деньги. Рассматривая картины, мы понимаем, что понятие «качество» очень и очень условно. Качественно работает тот, кто добился результата. Например, заработал имя, а потом «шпарит» все, что придет в голову.

Кроме того, качество может быть присвоено только выставленному на рынок товару. Невозможно качественно приобретать знания. Можно с некоторой условностью делать качественный товар для какой-то группы людей.

Если понятие качества столь условно, то почему оно так волнует нас? Все дело в том, что качество подменяется понятием критерий.

Что такое критерий:

Критерий (гр. *kriterion* — признак для суждения) — признак, основание, правило принятия решения по оценке чего-либо на соответствие предъявленным требованиям (мере).

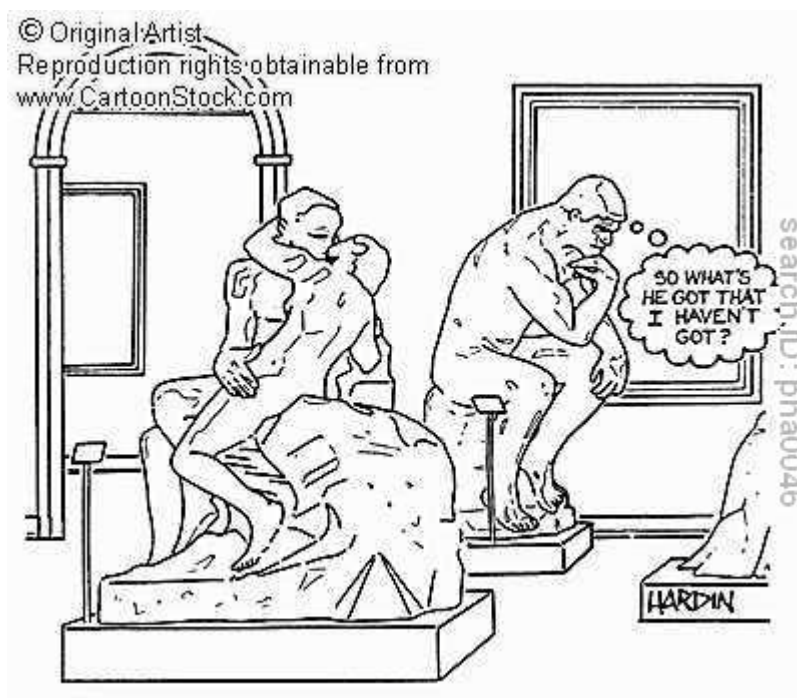
В случае с Пикассо критерием того, что картина гениальна, является подпись Пикассо. Люди будут больше спорить о том, не подделка ли это, а не о содержании картины.

Качество не интересует людей. Они руководствуются критериями. Например, чужим мнением.

- Соседка летала в Болгарию. Значит, и мне туда нужно.
- Сосед сказал, что Таиланд – скоро смоеет, значит, в Таиланд ездить нельзя.
- Начальник ездит на джипе. Значит, и мне нужно.
- Если сайт находится на первом месте в поисковике, значит, он крутой. Yandex знает, что делает.

Глупо рассуждать о качестве, потому что сегодня тебя хвалят, а завтра низвергнут с небес.

Любую, даже гениальную вещь легко опошлить. Стал бы Роден создавать своего мыслителя, если бы знал, что в глазах черни его произведение является предметом насмешек? Я думаю, ему было совершенно не интересны мнения о качестве его произведений. Поэтому его скульптуры стоят в музеях мира.



Rodin's Thinker: 'So what's he got that I haven't got?'



Предполагал ли Роден, что заказчик откажется от скульптуры Бальзака? Зачем он потратил на нее несколько лет, если знал, что она в глазах публики не качественная? Объединил, понимаешь, дерево, да еще наклоненное, с лицом...

Важно не просто качество или приобретение знаний, важно достижение цели.

Поставил цель – достиг ее как можно быстрее и с наименьшими затратами.

Как использовать знания

Если знания приобретать просто так, впрок, то человека начинают волновать такие проблемы, как качество (недостижимая категория). Чем больше знаний, тем меньше уверенности в том, что набрана нужная порция знаний и можно переходить от слов к делу.

А когда дело сделано, то возникают мучительные сомнения в том, что продукт можно запускать в продажу.

Как определить критерии принятия решения?

Если речь идет об информационном товаре, то выпускается бесплатная версия товара, создается отдельный сайт, опрашиваются эксперты.

При этом эксперты и тестовая группа, на мой взгляд, не говорят о качестве, а высказывают субъективное мнение. Что из этого принимать к сведению, решать автору.

Если известны критерии, по которым покупатели покупают товар, то подтасовать ответ под эти критерии – это дело техники. Я специально употребил слово «подтасовать». Чтобы низвергнуть идола по имени «Качество».

Повторюсь: просто знаний не существует. Все знания реализуются через практическую деятельность.

Форма и содержание

Человеческий мозг постоянно занимается систематизацией окружающей картины мира.

Наверняка вам попадались «*магические картинки*», типа вот этой. Для того чтобы увидеть зашифрованную картину, человеку нужно было как бы смотреть сквозь экран.



Каким-то невообразимым способом, мозг структурирует информацию и находит логично обоснованное изображение. В данной картине зашифровано изображение кролика.

А это что, на Ваш взгляд? Набор штрихов или запись текста клинописью? Ответить на этот вопрос невозможно без получения шифра.



Искусство ли это или мазня?



Не зная ключа и то, что это писал Кандинский, Вы, вероятно, приняли бы эту картину за рисунок трехлетней девочки.

После того, как в Ваше распоряжение поступают ключи и расшифровки картины, восприятие ее меняется.

Что это:



Кофейная гуща? Нет, это объект предсказания будущего! Или все же просто кофейная гуща?

Это порнография или искусство?



Без авторитетного мнения искусствоведов трудно разобраться. Ведь рисовал этот рисунок Пабло Пикассо! А если бы нарисовал подобный рисунок школьник, то наверняка бы его вызвали на педсовет для проработки.

Итак, **многое в нашем восприятии зависит от мнения других людей и от поступивших в наше распоряжение ключей.**

Недосказанностью и невозможностью полностью отразить мир пользуются шарлатаны. Интернет наводнен разными методиками и полезными товарами для удовлетворения всех потребностей человека, вплоть до магических шаров, инструкций приворота мужчин, инструкций заработка миллиона для водителей такси.

По умолчанию, доверяться мысленному образу нельзя. Вспомните верхнюю «*магическую картинку*». Наверняка первой мыслью у вас было – «что за бред», но когда вы прочитали подпись и попробовали, то стало понятно, что в этом что-то есть.

Как найти ключ к пониманию мира? - Видимо, нужно искать тех, кто обладает ключами (реальными ключами, которые открывают реальные двери, а не тех, кто говорит о том, что обладает ключам).

Как разобраться в этом многообразии? И отделить реальных учителей от шарлатанов.

Критерии дельной инструкции

- Инструкция должна **находиться в области вашего ближайшего развития (в области ближайших интересов)**. После применения инструкции Вы должны получить результат.
- Человек, представляющий инструкцию, должен быть доступен для вопросов. У методиста должен быть логично обоснованный имидж. Иными словами, если человек рассказывает о том, как заработать миллион долларов, а живет в наемном жилье, или, если ходит по ресторанам, но достает из бумажника последнюю тысячу рублей, то этот методист Вам не подходит.
Подумайте, что важнее, крутой пиджак методиста, или наличие миллионного счета.

Казусы:

- Если гуру рассказывает о семейном счастье, но при этом дважды разведен...
- Если на клетке написано жираф, а в клетке находится слон, то верь глазам своим.
- Если говорят о честной борьбе, а показывают 80% эфирного времени одного кандидата...

Философски данная тема связана с категориями «Форма и содержание». Советую почитать главу об этой категории в учебнике философии для ВУЗов.

Парадоксальные выводы:

- Встречайтесь с людьми, находящимися в области Вашего ближайшего развития. Многие вещи Вы не можете сформулировать самостоятельно, зато анализ или общение с успешным человеком поможет сделать это.
- Больше изучайте живопись. Смотрите хороших художников. Слушайте хорошую музыку. Читайте классику. Гениальные произведения помогут

развить вкус к форме. А через форму Вы поймете содержание красивых вещей.

Есть и другой вывод:

- Задумайтесь, что Вы в настоящий момент изучаете: форму или содержание? Вы думаете, что Вам нужно содержание? Вы глубоко заблуждаетесь. Например, выбирая товар, Вы клюете на форму...
- Что нужно Вашим покупателям: форма или содержание? Покупатели совершенно другие. Они часто ведутся на форму червяка, нежели на содержание находящегося под червяком крючка.

Бизнес и познавательные стратегии

Наверняка Вы читали следующую схему старта бизнеса

1. Заметьте проблему,
2. Придумайте решение,
3. Продайте решение.

В этой схеме очень много неизвестных. Перечислю проблемы, которые мне сразу пришли в голову.

1. Есть потребность выбивать долги. Однако учитывая высокую криминальность нашего общества, человек рано или поздно начнет контактировать с бандитами – а это значительный риск для жизни.
2. Я живу в частном секторе и некоторые соседи мусорят. До настоящего времени я просто подбирал мусор за свиньями. Представим, можно ли из этой проблемы сделать бизнес? Возможно, да, а может быть, и нет. Вероятность успеха такого дела никто прогнозировать не может! Потому что нет аналогов.

Что-то не так в предложенной выше схеме! Она отправляет людей, как и Иван Сусанин, в болото и на погибель. Эта схема эксплуатирует «гордость» человека и создает видимость, что человек сам может решить все проблемы:

1. Человек может сам обнаружить потребность, за которую будут платить деньги – не факт.
2. Человек может сам придумать гениальное решение – совершенно не факт.
3. Человек может после того, как выявил потребность и придумал решение, продать продукт – совершенная ложь.

Схема не реализуема, хотя кочует из одной книги о бизнесе в другую.

Никто не знает, почему та или иная вещь принесет денег. Можно говорить лишь о возможностях, а никто не даст гарантии.

Приведу пример.

Мой знакомый программист сделал аналог утилиты `fontview` (просмотрщик шрифтов). На удивление, программа стала продаваться (я тоже заработал на этой утилите, как партнер).

Задним умом понятно, что человек нашел потребность и удовлетворил ее. Вот только когда утилита делалась, то речь шла об изучении среды программирования Delphi, а не об удовлетворении чьей-то потребности. Стоит признать, что парню просто повезло.

То же самое можно сказать и о множестве других людей, которые ни разу не разорялись, ведут одно дело и считают, что они успешно ведут дело, благодаря их гению.

Предложу гарантированную схему успеха

- Осознайте проблему.
- Найдите того, кто успешно решал эту проблему и превратил проблему в рутинную задачу.
- Скопируйте поведение или станьте партнером.

Так, например, в случае с *fonts viewer*, я решил, что проще стать партнером, чем придумывать свою. Проще присоединиться к существующему процессу, чем выдумывать свой.

Вижу искривленные губы. Как мелко – продавать чужое. Копировать... Уважаемый читатель, давайте решим, что лучше: результат или возвращение гордости?

Проблема работы с гордостью

- Хочешь делать синхрофазотроны?
- Гораздо проще повторить и модифицировать чужой опыт.

А как быть с полетом в космос?

Полет в космос планировали гении. 99.99% моих читателей относятся к простым людям. Которым нужны простые и действенные методы.

Блаженны те, кто четко представляет свой путь на 30 лет вперед. Блаженны те, кому светит фортуна. Большинство же людей должны постоянно переучиваться и выбирать наиболее эффективные методы обучения.

Как выбрать цель обучения?

Цель – это такая же эфемерная вещь, как и качество.

Если спросить у любого человека, есть ли у него цель, то сначала он пожмет плечами, а потом спохватится и скажет – да есть! Я хочу стать миллионером.

Новоявленные миллионеры утверждают следующее: *«я поставил перед собой цель стать миллионером и стал им! Ставьте цели и вы, как я и у вас получится»*.

Так была цель или она была случайно достигнута?

А не мог бы новоявленный гуру поставить перед собой еще одну цель и сделать допустим 10 млн? Если ему слабо, то ни о каком планировании не может идти речи. Не все так просто.

Мне не нравится слово цель! Что-то в этом слове незыблемо. И звучит как *«наша цель - коммунизм»*! Дойдем до коммунизма, хоть в лепешку разобьемся!

Мне больше нравится употреблять термин *«пилотный проект»*. Когда мы говорим о пилотном проекте, то это значит, что такой проект должен быть реализован в конечное время. Кроме того, во время пилотного проекта никто не запрещает преследовать несколько целей. Для того он и запускается, чтобы опробовать направление.

Парадокс целей

Нет ничего хуже недостижения цели – в этом случае вы останетесь неудовлетворенными. И нет ничего хуже удовлетворения цели – вы поймете ее мелочность. А вот **поиск возможностей, открывает невообразимые горизонты**.

Например, я хотел жить в своем доме. Трудился 5 лет. И, наконец, въехал. Увидел, что и в доме есть недостатки. Цель достигнута, но с разочарованием. Нужно искать другую цель.

Хорошо, если цели простираются за пределы жизни. Тогда не будет разочарования. Цель не будет достигнута. Но тогда что это за цель, если в нее невозможно попасть?

Цель и возможности

Можно сделать парадоксальный вывод. **Ставить нужно не цель, а направление, где открывается больше возможностей! И искать возможности постоянно.**

Где находятся возможности:

- Возможности обитают там, где растет рынок.
- Возможности находятся там, где появляются новые технологии.

- Возможности находятся там, где работают успешные люди, которые находятся от вас на расстоянии вытянутой руки.

Возможности находятся там, где развиваются новые технологии

В 1998г я занимался разработкой и внедрением 1С программ. Моей целью было стать предпринимателем в области 1С.

А разрабатываемая возможность была – Интернет. Поскольку это был для меня неведомый зверь, то речь могла быть только о том, чтобы изучить, как эта штука работает. Насколько Интернет сложен, было непонятно, потому что литература отсутствовала как класс, и, мало того, одна минута работы в интернете стоила 5 рублей.

Поиск возможностей более приоритетен, чем преследование целей

Когда появились технологии Flash, я решил реализовать свои задумки при помощи этого средства. Случайно обнаружил, что музыкальные игры более популярны. После этого я сознательно поставил цель и собрал 500 разных музыкальных игр.

Цель была одна. По ходу ее реализации обнаружилась другая цель – кстати говоря, более приоритетная.

Цель не догма, а маяк. В любой момент можно изменить цель.

Как правильно формулировать цели

Если речь идет о том, что невозможно спрогнозировать, то речь идет о возможностях. Если же результат можно точно пощупать руками, то речь идет о целях.

Чтобы цели были достижимы, берите их из области ближайшего развития.

Цель протестировать продажи гораздо более предпочтительнее цели сделать суперпродукт по психологии.

Трансовые техники поиска приложений сил

Одна из важных вещей при обучении, это понять, что же нужно на самом деле. В каждом из нас одновременно работает множество программ. Некоторые программы порождены вами и настраивают вас на успех, а некоторые являются вредоносными.

Очень трудно понять, что Ваше и отвечает Вашему естеству, а что вредит, маскируясь под *Троянского коня*.

Я предлагаю не разбираться что важно, а что нет. А просто периодически перегружать мозг (нажимать на кнопку *Reset*).

Материалы:

<http://www.youtube.com/watch?v=1DeSaEU8jbl> – Описание трансовой техники

<http://www.youtube.com/watch?v=nMLr1EB-WUM> – Погружение мозга в состояние поиска

Так уж устроен человек, что его ум почти всегда нагружен мыслями. Часто это не безобидные попутчики, а навязчивые враги, которые не дают сосредоточиться на главном.

Еще одна проблема состоит в том, что обычный человек будет возражать против того, что его ум полон бредо-мыслями. Но, проделав упражнение, он с удивлением заметит, что навязчивые мысли были и куда-то делись.

Очистка сознания от мысле-мусора повышает вероятность контактов с подсознанием. Если до этого Вы дергались на нитках невидимого кукловода, то после выполнения упражнений Вы постепенно начнете понимать что ВЫ (а не кто-то другой, например, жена, или родители) хотите.

Очиститься от мусора очень просто. Достаточно перегрузить сенсорные каналы (визуальный канал, звуковой канал и тактильный канал).

Для этого можно выполнить следующее упражнение:

- За 5 секунд перечислить визуальные образы окружающих предметов.
- За следующие 5 секунд перечислить звуковые образы.
- За следующие 5 секунд перечислить тактильные образы.

Как показывает опыт, достаточно два три раза пройти по этому кругу, чтобы человек попал в состояние опустошенности – это и есть состояние, которое

прекращает любую мысленную деятельность и позволяет начинать как бы с чистого листа.

Можно модифицировать упражнение и вызывать фантастические образы или образы из прошлого.

Например, мне нравится просматривать фильмы эмоционально заряженных сцен из прошлого:

Я на дельтаплане. Вижу крошечных людей, которые машут руками подо мной. Чувствую, как ветер бьет края моей рубахи. Я слышу гул мотора.

Я спускаюсь на велосипеде по крутой горной дороге. Скорость 30-40 км в час. Страшно. Передо мной маячит другой велосипедист. Я хочу его догнать, но мне не удастся. Деревья пролетают мимо. Сзади слышу звук сопровождающего автомобиля. Ветер пронизывает. Кисти рук немеют от напряжения и сжатия тормозов. От страха холодеет в душе. Впереди колдобина. Тормоз. Шипение покрышек. Пролетел... Спуск продолжается.

Я на яхте. Скрипят снасти. Я стою, широко расставив ноги – как матрос – судно сильно качает. Туман превращается в морось, а морось в туман. Чувствую небольшой озноб, как только представляю, что я могу оказаться за бортом. Слышу крик: «пригнись!». Горизонтальная мачта шумом проносится надо мной и переваливается с правого бока на левый. Хлопок треугольного паруса. Вокруг седые волны Японского моря.

После просмотра образов нужно почувствовать пустоту в голове. Теперь можно подумать о главном – о том, что вы хотите обдумать.

Напомню, что для правильного попадания в состояние транса нужно перемежать звуковые, визуальные, тактильные и эмоциональные образы.

Благодарение и поиск места применения своим силам

Благодарение – простая и мощная техника, позволяющая обрести смысл жизни.

Благодаря другим людям, Вы понимаете свою взаимосвязь с окружающим пространством, и с большей легкостью открываете ресурсы, которыми могли бы воспользоваться.

Смысл жизни теряется, если терять связь с настоящим. Например, я изредка получаю письма с примерно таким содержанием:

Сергей, подскажите, как найти смысл жизни. Я не могу ничем заняться. Хожу из угла в угол. А вечером чувствую угрызения совести от того, что я не сделала то, что могла бы сделать.

Автор письма не видит ничего хорошего в жизни. Его как-то нужно вернуть в нормальное состояние. Сделать это очень просто, если поблагодарить тех, с кем Вы живете и от кого зависит Ваша жизнь.

Меньше гордости!

Смотрите ролик вот здесь: <http://www.youtube.com/watch?v=8p4IFKsn2YM>

Например, автор письма мог бы сказать так...

Я благодарна своему мужу за то, что он содержит меня.

Чувствуете, что как только Вы начали благодарить, то сразу стал проявляться смысл? Нет? Тогда попробуйте вслух поблагодарить. Искренне.

Возможно, феминистки начнут возражать, что муж не просто так трудится!!! Что он это делает потому, что.... На мой взгляд, подобные фразы являются проявлением гордости. Человек трудится больше того, что ему нужно и это факт... Как и жена, если она, как в указанном выше письме, не слоняется из угла в угол, а понимает предназначение.

Практика

В кругу семьи мы иногда выполняем простой ритуал, который я подсмотрел у одной американской семьи, в которой мне довелось жить пару недель. Американцы вечером перед ужином молились. Каждый о своем. Мне тогда показалось это несколько забавным. Особый смысл этого ритуала я увидел после того, как у меня появилась семья. Я стал использовать модифицированный вариант молитвы.

Что я говорю:

Я благодарю своих дедов за то, что они остались жить в передрягах гражданской и второй мировой. Я благодарю маму и отца за то, что они родили и воспитали меня, возможно, не всегда я был согласен с ними и вижу ошибки, но все это я могу исправить сам. Я благодарен семье за то, что я могу заботиться о ней. Благодарю жену – Настю за то, что она заботится обо мне. Дочку Лену и сына Василия за то, что я могу реализоваться в вас. Как здорово, что я здоров. Благодарю мир за пищу.

После меня каждый член семьи говорит о своем.

Составьте свой текст благодарения. Проговорите его вслух. Это очень важно. Заметьте, как меняется мироощущение после того, как Вы проговорили текст. Заметьте, как появляется внутренний смысл настоящего момента.

Как выбирать книги для чтения

У читателей книги создалось впечатление, что я резко выступаю против чтения книг.

Я редко покупаю книги

Признаюсь, за последние 6 лет я купил две книги, да и те после чтения сразу подарил. Я очень много слушаю тр3 книг. Каждый раз, когда стою в очереди или нахожусь за рулем, или гуляю, я слушаю или лекцию или классическое произведение. За это время я прослушал почти сотню ДВД дисков: Достоевского, Пушкина, Чехова, Островского, Ремарка, Хемингуэя и других писателей.

Если вы не знаете что читать или слушать, то выбирайте классические произведения.

Вторая проблема состоит в том, что книги не всегда дают ответы на поставленные вопросы, а часто маскируют проблемы. Например, в каждой книге про генерацию идей говорится о мозговом штурме. Я пробовал мозговые штурмы в разных компаниях и разочаровался в методе. Он просто дает блеклые результаты по сравнению с самостоятельной генерацией или по сравнению с работой с экспертами.

Смотрите видео по теме:

- <http://www.youtube.com/watch?v=wol6Vac8NIg>
- <http://www.youtube.com/watch?v=WfkctTqsVe0>

Вот и доверяй после этого книгам.

Как человек, издавший несколько книг в бумажных издательствах, могу заметить, что издательства больше интересуется, получают ли они доход от публикации книг, а не то, появится ли что-то в ваших мозгах.

Область ближайшего развития

Есть множество книг, которые не находятся в области ближайшего вашего развития и чтение которых бесполезно или вредно.

Например, после окончания ВУЗа я решил стать миллионером. Для этого, по моему разумению, нужно было купить книги о том, как работает бизнес. Я купил книги о бухучете, менеджменту, теории денег, маркетингу, рекламе, управлению персоналом. Все, что я прочитал, никаким образом не помогло мне, и я не использую ничего из прочитанного.

Мало того, чтение последующей книги порождало во мне все больше и больше сомнений в том, что я могу все это осилить и заняться предпринимательством. Чтение тех книг для меня было вредно.

Дело пошло значительно быстрее, когда я объединился с одним предпринимателем, который поднаторел в сфере купли-продажи.

Очень глупо читать книги, которые не меняют сознания и образ действий

Приведу еще один пример из схожей области.

Один из моих бизнесов был связан с бухгалтерским учетом. Я был знаком с богатыми людьми, однако никакой пользы не смог извлечь из своего знакомства. Просто эти люди находились очень далеко от меня не в плане расстояния, а в плане образа мысли. Я не мог получить от них ничего полезного для себя.

Однако общение с коллегами по цеху дало мне очень много.

Выводы

- Выбирайте общение (и книги) из сферы своего ближайшего развития, иначе контакты (книги) будут приносить вред, а не пользу.
- Общайтесь с теми, кто чуть-чуть впереди Вас и Вам нужно поднапрячься чтобы догнать их.
- Книга – источник знаний и источник порабощения. Если читать книги деструктивных сект или книги, написанные для того, чтобы тешить самолюбие лентяев, то вы будете вредить своему сознанию, а не расти.

Как зазубрить религиозный текст в 500 страниц?

http://youtu.be/4LmRM_z3P1Q

Иногда ко мне обращаются представители религиозных учений с просьбой посоветовать технику для запоминания религиозных текстов. Есть одна заковыка. В отличие от обычных текстов, мало понимать, нужно цитировать писание слово в слово и глубоко верить в написанное.

Давайте разберем проблему запоминания текстов на варианты:

Вариант 1. Для прохождения экзаменов. В этом случае лучше всего встретиться с предыдущим потоком и выяснить на какие мозоли надавливает экзаменатор. Также можно использовать психологическую подстройку к преподавателю и зарекомендовать себя хорошим учеником задолго до экзамена.

Вариант 2. Текст нужен для работы. Например, использовать тексты для составления проповедей. В этом случае текст-таки нужно выучить ... 500-1000 страниц .

Рискну предложить технику, которая позволит **превратить нудный процесс в интересное дело**. Дело в том, что чтение текстов (а тем более скачтение) без интереса невозможно. Каким-то образом нужно найти интересные места в текстах и, в первую очередь, сосредоточиться на них.

Мне кажется, что это очень просто сделать, **если найти наставника, которого можно взять за образец**. Который говорит так, как Вы и сами хотели бы научиться. Один мой собеседник назвал Даниила Сысоева и при этом назвал ряд причин.

Что делать дальше... **Внимательно прослушать одну лекцию наставника. При этом внимательно изучая те ссылки, которые дает автор.**

Шаг третий. **Научиться говорить почти так же как оригинал.** С тем же жаром, с теми же интонациями и акцентами.

Дело в том, что мы приобретаем знания для того, чтобы их использовать. Если информация не используется, то она выветривается. Полагаю, что это относится и к священным текстам.

Места, которые Вам нравятся или которые рекомендовал авторитет, нужно заучить наизусть в первую очередь.

Вот так процесс зазубривания текстов можно существенно облегчить.

Заключение

Книга – источник знаний. Однако не все книги пишутся для того чтобы пролить свет знаний. Некоторые книги пишутся для того, чтобы заработать деньги.

Кривит ли автор? Не является ли его книга затянувшейся продажной страницей? Задавайтесь этими вопросами каждый раз, когда берете в руки книгу (в том числе и эту).

Эта книга посвящена проработке воображения и гордости, а так же поиску тех, кто пользуется правильными ключами для понимания действительности.

- Слабо развитое воображение не позволяет увидеть очевидные варианты решений и не позволяет увидеть возможные проблемы.
- Гордость побуждает огораживаться от всех, кто может внести сумятицу и в первую очередь от тех, кто действует более эффективно.
- Книга посвящена поиску мастеров (методологов, практиков).

Важно не просто прочитать и наполнить себя знаниями. Важно получить навыки, которые можно тут же использовать в практической деятельности.

С чего начать?

- С расширения круга общения за счет активных знакомых ваших знакомых.
- С развития воображения.
- С четкого понимания того, что вы хотите сделать после того, как прочитаете книгу.

Если вам понравилась книга, то вы можете ее свободно распространять в интернете и отправить друзьям. Бесплатную версию книги можно скачать вот здесь: http://sm100.ru/books/obuch_free.rar

Эта книга отличается от платного ее варианта некоторыми вырезками, которые в основном касаются выводов и заданий.

Платную версию книги можно купить вот здесь: <http://sm100.ru/books/obuch.html>

С уважением
Сергей Михайлов
<http://sm100.ru>
<http://makeself.ru>