

John Middleton

**UPGRADE YOUR
BRAIN**

**52 BRILLIANT IDEAS
FOR EVERYDAY GENIUS**

Джон Мидлтон

ПЕРЕЗАГРУЗКА МОЗГА

БЕЗУПРЕЧНАЯ ПАМЯТЬ



ЯРКИЙ ИНТЕЛЛЕКТ



ЭФФЕКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ



Москва
ЦЕНТРОЛИГРАФ

УДК 159.91
ББК 88.3
М57

Охраняется законодательством РФ
о защите интеллектуальных прав.
Воспроизведение всей книги или любой ее части
воспрещается без письменного разрешения издателя.
Любые попытки нарушения закона
будут преследоваться в судебном порядке.

Миддлтон Дж.

М57 Перегрузка мозга. Безупречная память, яркий интеллект, эффективное мышление / Перевод с англ. Л.А. Игоревского — М.: ЗАО Центрполиграф, 2009. — 221, [3] с. — (Безграничные возможности).

ISBN 978-5-9524-4363-1

Хотите разбудить возможности своего мозга? Значительно повысить свой IQ, улучшить память, научиться творчески мыслить? Блестяще справляться с любой интеллектуальной задачей? Тогда эта книга — для вас!

Джон Миддлтон поможет вам полностью перезагрузить сознание, разбудить «спящие зоны» своего мозга, научиться по максимуму использовать интеллектуальные ресурсы, эффективно анализировать ошибки и навсегда избавиться от «блокирующих» ментальных установок.

Простые и доступные советы, приведенные в этой книге, помогут вам быть во всеоружии в любой жизненной ситуации.

УДК 159.91
ББК 88.3

John Middleton.
Upgrade your brain
Designed by Baseline
Arts Ltd., Oxford

Copyright © The Infinite Ideas Company
Limited, 2006
All rights reserved

© Издание на русском языке,
ЗАО «Центрполиграф», 2009
© Перевод,
ЗАО «Центрполиграф», 2009
© Оформление,
ЗАО «Центрполиграф», 2009

ISBN 978-5-9524-4363-1

Содержание

Блестящие подсказки	7
Введение	9
1. В чем проблема?	13
2. Решайте проблемы как Шерлок Холмс	17
3. Берегите идеи	21
4. В чем суть?	24
5. Ментальные модели	28
6. Внимание, перемены!	31
7. Эффективное мышление	34
8. Масштабное мышление	38
9. Вот это новость!	42
10. Одна голова — хорошо, а две — лучше	45
11. Теория вероятности	49
12. Творческий натиск	54
13. Больше оптимизма!	56
14. Доверяй, но проверяй	61
15. Дарвин правит бал	65
16. Мало-помалу	68
17. Festina lente	71
18. Разбудите свои творческие способности	75
19. Избавьтесь от мусора	79
20. Мудрость древних греков	82
21. Внесите ясность	87
22. Примите правильное решение	90
23. Магия Уайльда	93
24. Обновляйте и меняйте	97
25. Словно Макиавелли	103
26. Пища для мозга	108
27. Эмоциональный интеллект	113
28. Ловушка решения	118
29. Лидер, а не увалень	122
30. Внимание, вопросы!	126

31. Совершенствуйтесь!	131
32. Господин Гегель, не тревожьте меня	134
33. Делиться или копить?	138
34. Верьте мне — я продавец.	141
35. Как вскормить свою гениальность.	145
36. Анатомия памяти.	149
37. Первоклассный рассказчик.	153
38. Во власти противоречий.	157
39. Нестандартный подход.	160
40. На старт!	163
41. Первоклассный собеседник	167
42. Хорошо, повторяйте за мной.	173
43. Информационный мусор.	177
44. Альтернатива	180
45. Ничего общего с действительностью	184
46. Станьте ключевым специалистом!	188
47. План Б	192
48. Краткий миг успеха	195
49. Будущее — своими руками	199
50. Подумайте о перспективах	202
51. Да будет так	205
52. Держите мозг в тонусе	209

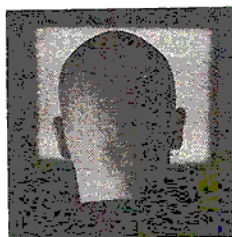
Идеи в подарок...

1. Начните прямо сейчас	215
2. Что в имени тебе моем?	218
3. Ландшафтный дизайн.	220

Конец... Или это только начало нового?	223
--	-----

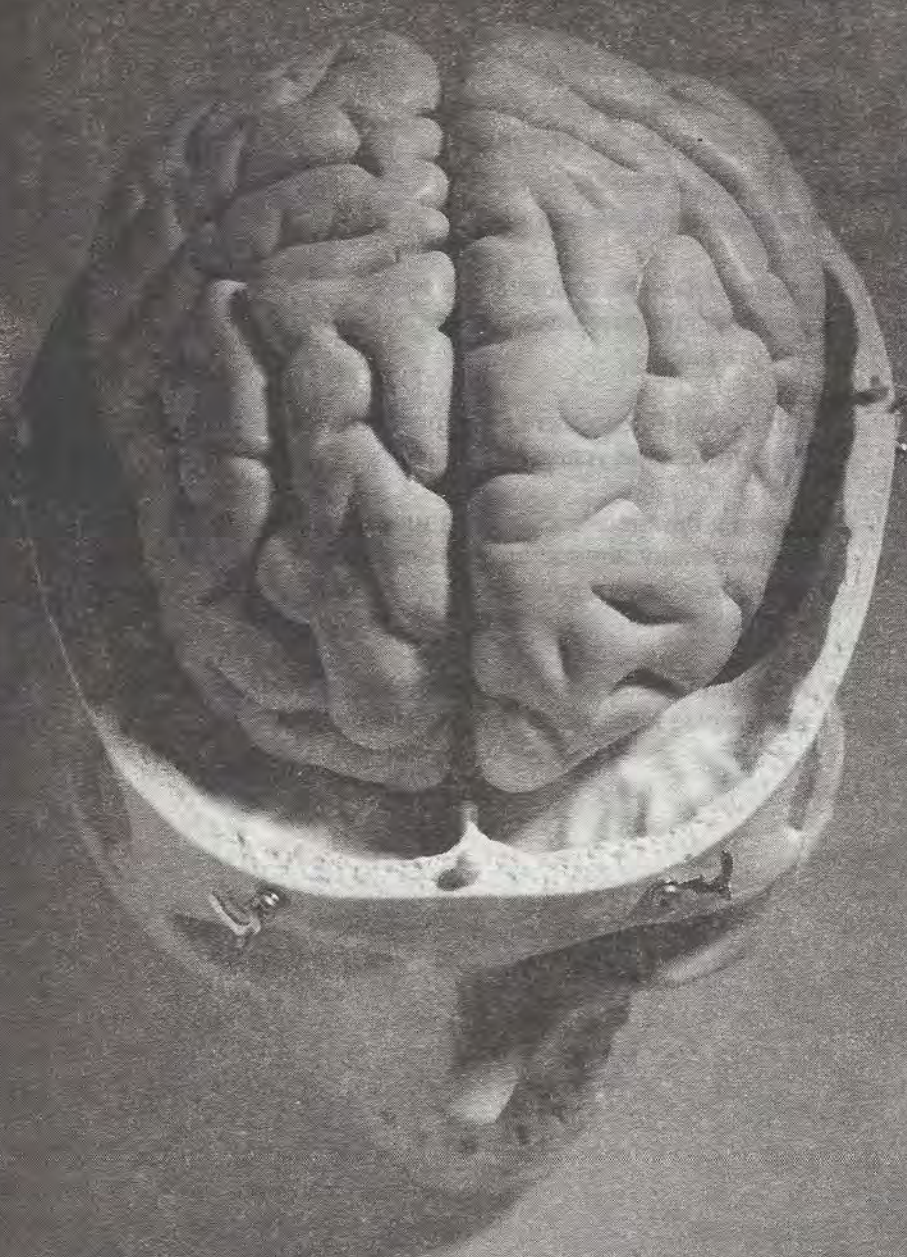
Блестящие подсказки

Все главы этой книги спланированы так, чтобы вдохновить вас на быстрое прочтение и немедленное воплощение идеи в жизнь.



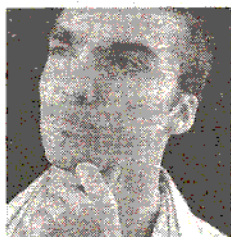
В каждой главе вы найдете три типа подсказок, которые помогут вам понять суть идеи:

- *Есть идея!* Примените ее — прямо здесь и сейчас — и оцените свои успехи.
- *А вот и другие идеи.* Если та или иная идея может изменить вашу жизнь, вряд ли стоит терять время. Рубрика подскажет, как можно усовершенствовать основную идею.
- *Авторитетная идея.* Мудрые советы специалистов и некоторые интересные высказывания.



Введение

Все знают, что самый сложный объект, известный людям, — это человеческий мозг (следующей по уровню сложности идет инструкция по сборке книжного шкафа из магазина ИКЕА).



Он есть у всех (я имею в виду мозг, а не книжный шкаф, хотя шкаф тоже может иметься в наличии) и трудится для нас днем и ночью.

Итак, что мы знаем о нашем мозге?

Мозг среднего человека имеет около 100 миллионов мозговых клеток и такое же количество нейронов. Получается, что в вашей голове в 15 раз больше мозговых клеток, чем людей, живущих на планете.

Мозг — это хранилище интеллекта и личных качеств, памяти и мечтаний. Он регулирует температуру тела, кровяное давление, сердцебиение и дыхание, управляет движениями, такими как бег, ходьба и т. д. Мозг позволяет общаться, спорить и испытывать эмоции. Все это идет от серой глыбы, которая на 75% состоит из воды, весит 1,4 кг (кстати, для любознательных могу сообщить, что ваша кожа весит в два раза больше мозга) и имеет размер небольшого кочана цветной капусты.

Хотя наш мозг может весить не больше, чем недорогой овощ, это весьма впечатляющий предмет нашей с вами «экипировки».

В действительности все зависит от того, как он используется. С одной стороны, такие личности, как Леонардо да Винчи и Альберт Эйнштейн, использовали свой мозг для

того, чтобы изменить мир к лучшему. Другая сторона медали — те, кто не использует свой умственный потенциал в полной мере.

Книга «Перезагрузка мозга» предназначена для людей, которые, возможно как и вы, заинтересованы в том, чтобы использовать интеллектуальные ресурсы своего мозга по максимуму.

Авторитетная идея

«Человеческие существа практически уникальны, поскольку обладают способностью учиться на опыте других. Тем не менее они отличаются воистину удивительным нежеланием это делать».

Дуглас Адамс,
писатель

Возможно, вы хотели бы лучше выполнять свою работу и стремитесь к карьерному росту либо заняты самосовершенствованием, считая это самоцелью, а может быть, просто заинтересованы в увеличении объема своих знаний.

Каковы бы ни были причины, побудившие вас обратиться к этой книге, на ее страницах вы найдете много удивительного. В ней собраны результаты многолетних научных исследований и личного опыта, а также изложены мысли выдающихся личностей всех времен.

Кроме того, здесь вы встретите ряд подсказок, с помощью которых можно научиться мыслить более эффективно и улучшить память. Многие изложенные идеи легко осуществимы.

Некоторые из них являются более концептуальными, в полном соответствии с известным принципом: нет ничего более практического, чем хорошая теория. Эти

идеи направлены на то, чтобы заставить вас поразмыслить (а может быть, и подвергнуть сомнению свои теперешние взгляды и убеждения, касающиеся мозговой деятельности).

Приступая к чтению этой книги, не считайте, что вы обязаны начать с идеи 1 и прорабатывать их по порядку. Между ними нет линейной зависимости, так что можно изучать их в любой предпочтительной для вас последовательности.

Что ж, вступление несколько затянулось. Самым деятельным из вас оно, вероятно, уже надоело. Так что давайте приступим к расширению возможностей своего мозга.

Авторитетная идея

«Неграмотными XXI века будут не те, кто не умеет читать и писать, а те, кто не способен учиться и переучиваться».

Элвин Тофлер,
писатель



1

В чем проблема?

Иногда проблема заключается в том, что мы просто не знаем, с чего начать. Довольно трудно определить, что именно беспокоит нас.



Давайте на минуту представим, что все мы работаем в маленьком офисе, наполненном столами, стульями, компьютерами, принтерами, папками и т. д.

Грубо говоря, нас окружает сущий кошмар. Мы не можем передвигаться по офису, не сбросив на пол кипу бумаги или не опрокинув чей-то кофе. Найти что-то и вовсе не представляется возможным.

В конце концов принимается решение обсудить положение дел на общем собрании коллектива. Руководство объясняет: проблема заключается в том, что у нас нет места, чтобы работать более эффективно. Все соглашаются, и офис-менеджер обещает сделать все возможное, чтобы исправить положение.

Можете быть уверены, что в бюджете не окажется денег для переезда в более просторное помещение, и потому ничего не изменится.

Есть идея!

Как узнать, что вы добрались до сути проблемы? В течение многих лет японцы успешно используют технологию «Пять почему». Прежде всего, сформулируйте исходную проблему, затем спросите себя, почему она является таковой. Повторив этот процесс пять раз, вы доберетесь до сути. Итак, если ваша исходная проблема — «У нас мало места», спросите себя, почему это является проблемой. Возможно, окажется, что вам трудно поддерживать порядок. Почему это является проблемой? Потому что вы имеете дело с множеством покупателей и с каждым связано большое количество важных документов. Почему это является проблемой? И т. д.

Но что, если события будут развиваться по другому сценарию? Вместо того чтобы проникнуться мыслью о нехватке места, вы поймете, что невозможно эффективно работать в таком беспорядке, и захотите принять меры. Один из коллег предложит переставить мебель. Другой — заменить приземистые шкафы для хранения документов более высокими, соответственно, уменьшив их количество. Третий может предложить установить посудомоечную машину, чтобы на столах сотрудников не задерживались кружки и тарелки. Кто-то даже может выступить с таким радикальным предложением, как работа отдельных сотрудников дома.

Итак, создана группа специалистов для решения конкретных задач, и уже через несколько дней виден результат.

Возможно, это вам покажется несколько странным, но смысл в следующем: при одном и том же наборе факторов мы можем определить проблему по-разному: не хватает места или невозможно работать в стесненных условиях и в беспорядке. Это влияет на способ решения проблемы и, конечно, на эффективность принятых мер.

А вот
и другие
идеи

Теперь, когда вы определили проблему, обратитесь к идее 2 «Решайте проблемы как Шерлок Холмс», которая подскажет вам варианты ее решения.

Ключ к рациональному решению проблемы лежит в наиболее четкой ее формулировке, которую лучше записать.

Проблему необходимо сформулировать в двух видах: «текущее состояние» — как сейчас обстоят дела и «желаемое состояние» — каким вам хотелось бы видеть будущее.

Итак, текущее состояние может выглядеть так: «Требуется очень много времени, чтобы обнаружить документы покупателя всякий раз, когда он звонит» или «Я не могу произнести ни слова по-французски». Чем точнее вы определите природу проблемы, тем выше вероятность того, что вы начнете решать ее правильно.

Авторитетная идея

«Грамотно сформулированная проблема уже наполовину решена».

Джон Дьюи,
педагог

Уловив суть проблемы, приступайте к обдумыванию возможного решения.

Некоторые примеры желаемого состояния: «Мы хотим находить документы каждого покупателя в течение двух минут после его звонка» или «Я хочу выучить 500 французских выражений, в том числе слово «предпринима-

тель», до конца месяца». Опять же лучше быть как можно более точным. Полезно включить промежуток времени, в течение которого вы хотите достичь результата.

С формулировками текущего и желательного состояния у вас больше шансов найти практичное решение проблемы. Осталось только претворить его в жизнь.

Авторитетная идея

«Начало — самая важная часть работы».

Платон,
философ

2

Решайте проблемы как Шерлок Холмс

Иногда мы точно знаем, что делать, чтобы справиться с проблемой. Познакомьтесь с более структурированным подходом, который можно применить, когда решение не столь очевидно.



Проблемы, проблемы. Не знаю, как вы, а я ни дня не могу прожить без всякого рода препятствий и неудач.

Всегда найдется что-то, испытывающее вас на прочность: то дети требуют помощи с домашним заданием по математике, то проваливается кнопка звонка... В большинстве случаев решения очевидны, но иногда возникают и более крупные проблемы. В таких ситуациях я обращаюсь к системе решения проблем под названием «Ксерокс».

По правде говоря, подходов к решению проблем, которые вы можете использовать, довольно много. Поищите в Google, и вы найдете разные версии, состоящие из пяти, восьми и даже десяти шагов. Все они сводятся к одному и тому же процессу, но структурируют его по-разному.

Есть идея!

После того как мозговой штурм дал много идей для решения ваших проблем, обдумайте основные критерии, которым должно удовлетворять выбранное решение. Например, для вас может быть очень важно, чтобы ваше решение сэкономило деньги, время или было приемлемо для всех окружающих.

Подход «Ксерокс», по существу, ничуть не лучше большинства других, но он обеспечивает надежную основу для решения большинства проблем, с которыми вы нередко сталкиваетесь дома и на работе.

1. Определите проблему.
2. Проанализируйте ее.
3. Выработайте потенциальные решения.
4. Выберите и спланируйте решение.
5. Приведите решение в исполнение.
6. Оцените результат.

Давайте рассмотрим каждый шаг подробнее.

Шаг 1. Определите проблему.

Что вы хотите изменить? Почему вы считаете, что у вас есть проблема? На кого она воздействует? Когда, где, как и почему это началось? В чем суть проблемы? Используйте сведения, которые вы собрали, в качестве основы, чтобы четко сформулировать проблему и желаемый результат.

Шаг 2. Проанализируйте ее.

Что сейчас мешает вам достичь желаемого результата? Каковы, на ваш взгляд, причины возникновения проблемы?

Шаг 3. Выработайте потенциальные решения.

Каковы все возможные пути, позволяющие вам достичь желаемого результата? Мозговой штурм — классический инструмент для использования на данном этапе.

Шаг 4. Выберите и спланируйте решение.

Какое из всех возможных решений является наилучшим? Каковы положительные и отрицательные моменты с каждым возможным решением? Есть ли у вас возможность осуществить выбранное решение?



Если вы чувствуете, что вам не хватает вдохновения, обратитесь к идее 18 «Разбудите свои творческие способности». Она поможет вам исправить положение.

Шаг 5. Приведите решение в исполнение.

Следуете ли вы плану? Работает ли план так, как вы ожидали, или его приходится корректировать?

Шаг 6. Оцените результат.

Соответствует ли результат вашим ожиданиям? Если нет, что произошло и почему? Каковы ваши прогнозы?

Как упомянуто ранее, это далеко не единственный существующий метод решения проблем. Например, есть популярный вариант, известный как Fan Dance. Это акроним, описывающий восемь шагов: за, против, что теперь, формулировка, альтернативы, сводим к, каковы послед-

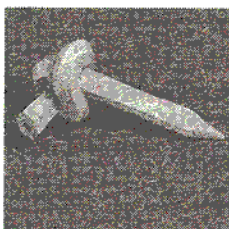
ствия, результат (Fan Dance — For, Against, Now What, Definition, Alternatives, Narrow down, Check consequences, Effect).

Каким бы подходом вы бы ни решили воспользоваться, будьте уверены — он систематизирует ваше мышление и, что самое главное, позволит вам сконцентрироваться на текущей проблеме.

Авторитетная идея

«Все, что существует, создано умом».

Канон Пали,
основа буддизма



3

Берегите идеи

Вам в голову приходили грандиозные идеи, которые вы тут же забывали? Эти советы помогут сделать так, чтобы ресурсы вашего внутреннего гения не канули в Лету.



Вы когда-нибудь бродили по супермаркету, отчаянно пытаетесь вспомнить, что вам здесь нужно?

Возможно, я ошибаюсь, но мне кажется, что все мы иногда теряем мысль и забываем о чем-то, поскольку живем в реальности, которая перегружена информацией.

Нельзя сказать, что потеря идей — это явление, свойственное именно XXI веку. Еще в 1798 году Сэмюэл Тейлор Колридж, находясь в своем коттедже в Сомерсете, напряженно работал над новой эпической поэмой «Кубла Хан». Она приснилась ему накануне. От творческого процесса его отвлек визит человека, которого сам Колридж позднее назвал «некто из Порлока». К тому моменту, как незванный гость ушел, муза покинула поэта, и он сумел записать только пятьдесят пять строк своего так и не родившегося шедевра.

Есть идея!

Попробуйте поймать мысль совсем иным способом. Например, если вы хотите структурировать свою трудовую деятельность до настоящего момента, выберите время, соберите материалы, в которых описана ваша карьера до настоящего времени. Систематизируйте их, проявив максимум творческих способностей. Теперь ваши перспективы видны более четко, не так ли?

Поскольку нет никаких законов, карающих за подобное внезапное вторжение, можно только постараться задержать ускользающие мысли, озарения и идеи до того, как они нас покинут окончательно.

Скажите, что находится рядом с вашей кроватью? Хорошо известно, что именно расслабленный мозг регулярно находит решение проблем, которые в течение дня так и остались нерешенными. Вы когда-нибудь просыпались среди ночи в момент озарения с готовым решением какого-то вопроса, но только для того, чтобы перевернуться на другой бок, снова уснуть и утром убедиться, что блестящая мысль вас безвозвратно покинула?

А вот
и другие
идеи

Не только великие идеи стоят того, чтобы их ловить. Обратитесь к идее 16 «Мало-помалу» и убедитесь, насколько значительным может быть малое.

Что ж, совет держать рядом с кроватью записную книжку не тянет на открытие Америки, но мой опыт показывает, что очень немногие делают это. Разрыв между теорией и практикой, как обычно, велик.

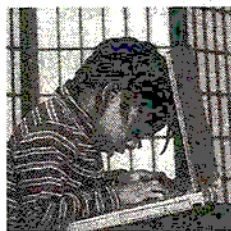
Блокноты существуют не только для фиксации ваших мыслей и озарений. Их также используют и для систематизации. Так, вы можете создать сетевой журнал, в котором вести точный учет всех ваших контактов.

Не думайте, что для записи мыслей можно использовать только блокнот. Пользуйтесь ноутбуком, карманным компьютером и т. д.

Авторитетная идея

«Когда я пытаюсь запомнить, я всегда забываю».

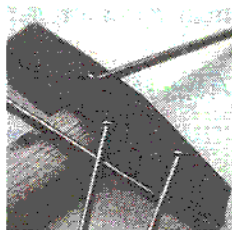
Винни-Пух А.А. Милна



4

В чем суть?

Когда вы передаете информацию — письменно или устно, — будьте лаконичны.



Насколько легче была бы жизнь, если бы большинство людей придерживались дисциплины в письменной и устной речи и быстрее переходили к сути дела?

Будучи читателями или слушателями, мы ожидаем, что писатель или оратор будет излагать информацию в логичной и понятной форме. Если этого не происходит, нам остается подключать собственное интерпретирующее устройство — мозг, — чтобы создать некоторое подобие порядка в информационном хаосе.

Есть два основных аспекта эффективного изложения мыслей:

Сначала выразите основную мысль, а затем передайте сопутствующую информацию.

Сделайте это в доступной форме.

Давайте рассмотрим оба аспекта подробнее.

Есть идея!

Прочтите письма и сообщения, полученные вами за последнее время. Вкратце запишите полученную с их помощью информацию. Это поможет вам развить способность систематизировать факты, а также концентрироваться на ключевых моментах при их передаче.

СНАЧАЛА — ОСНОВНАЯ МЫСЛЬ, ЗАТЕМ — ДЕТАЛИ

Вы когда-нибудь получали по электронной почте письмо, имеющее сходство с приведенным ниже?

Привет, Джон!

Я только что сообразил, что в четверг вечером нужно будет отвезти домой Хелен после урока драматического искусства. Салли в этот день будет на конференции, так что на нее рассчитывать не приходится. Поэтому нам придется отменить назначенную встречу — извини. Сейчас я пытаюсь составить к четвергу проект бизнес-плана. Рассчитываю на идеи Майка, но он освободится не раньше конца недели. Поэтому я смогу закончить план только в понедельник, если все будет в порядке. Как ты смотришь на встречу во вторник на следующей неделе, вместо четверга?

Надеюсь, ты меня понял.

Дейв.

Читая это письмо, легко представить, как мысли Дейва перемещаются из его головы в память компьютера, при этом не подвергаясь никакому редактированию. Как средство передачи деловой информации это письмо, конечно, не является полной катастрофой, но удачным его тоже не назовешь. Сравните его со следующим:

Привет, Джон!

По не зависящим от меня обстоятельствам я не могу увидеться с тобой в четверг. Как насчет встречи в сле-

дующий вторник? Майк будет отсутствовать до конца недели, так что перенос встречи даст мне возможность включить его соображения в бизнес-план и как раз ко вторнику составить окончательную версию.
Дай мне знать, что ты думаешь по этому поводу.

Дейв.

Понимаю, что предложенный мной вариант не может претендовать на литературную премию, но, согласитесь, он короче. Основная разница между письмами заключается в том, что наиболее важная часть сообщения изложена уже в первом предложении, а сопутствующая информация ограничивается ключевыми деталями.



Чтобы овладеть искусством убеждения, обратитесь к идее 20 «Мудрость древних греков».

ИЗЛАГАЙТЕ СВОИ МЫСЛИ В ПРОСТОЙ И ДОСТУПНОЙ ФОРМЕ

В 1946 году в очерке «Политика и английский язык» Джордж Оруэлл сформулировал шесть правил простого и ясного письма. Они актуальны и по сей день.

1. Никогда не используйте метафору, сравнение или другие речевые обороты, которые часто появляются в печати.
2. Никогда не используйте длинное слово, если можно ограничиться коротким.
3. Если есть возможность убрать то или иное слово, сделайте это.
4. Никогда не используйте страдательный залог, если можно обойтись действительным.

5. Никогда не используйте иностранную фразу, научный термин или жаргон «изм», если помните его эквивалент в повседневной речи.
6. Нарушайте любое из этих правил, но не произносите ничего нецензурного.

Секрет успеха, когда речь заходит о лаконичности, весьма прост: думайте, прежде чем писать. Определите, в чем суть вашего сообщения, а потом изложите его как можно четче. Можно использовать и такой вариант: запишите мысли в той последовательности, в которой они приходят вам в голову. Используйте этот набросок как проект, на основании которого вы создадите более последовательную окончательную версию.

Авторитетная идея

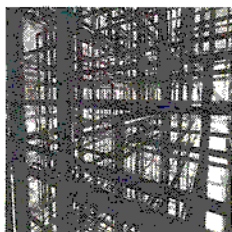
«Я люблю говорить ни о чем. Это единственная область, в которой я хоть что-то смыслю».

Оскар Уайльд,
писатель

5

Ментальные модели

Как выявить наши предположения о себе и взгляды на окружающий мир и разобраться в них.



Ментальные

(интеллектуальные) модели —

это глубоко укоренившиеся представления, влияющие на понимание мира и тип поведения.

Проблема в том, что порой мы даже не подозреваем, что они существуют!

Эти модели основаны на наших предположениях, мнениях людей, которым мы доверяем, а также на особенностях воспитания и опыта. Мы далеко не всегда осознаем степень их влияния на наше поведение. Тем не менее именно они определяют нашу интерпретацию внешнего мира и реакцию на него.

Нередко наши ментальные модели оказываются очень полезными на практике, помогая принимать быстрые решения. Например, если вы идете по городу, а навстречу движется толпа скандирующих лозунги футбольных болельщиков, воинственно размахивающих банками с пивом, то вам наверняка захочется перейти на другую сторону улицы. Таким образом, вы выполните превентивный

маневр, основываясь на убеждении, что столкновение с футбольными фанатами может быть чревато большими неприятностями.

Реальная опасность кроется в том, что наши ментальные модели часто отражают не истину, а то, что мы считаем ею. Иногда она вовсе не является таковой.

Как же узнать, какую из моделей следует считать ценной, а какую — «просроченной»? Для начала следует извлечь собственные предположения на поверхность.

Есть идея!

Вспомните наименее позитивное мнение о себе и подумайте, как оно влияет на ваше поведение. Задайте себе вопрос: как бы я вел себя, если бы знал, что это мнение неверно? После этого проведите эксперимент: действуйте и ведите себя именно так. Такая мера может помочь вам избавиться от устаревшего негативного мнения о себе и заменить его более конструктивным (и приятным).

Полезно от этого действия заключается в том, что чем лучше мы осознаем собственные ментальные модели, тем выше наша способность грамотно проанализировать их и научиться прогнозировать последствия.

Выполните небольшое упражнение. Запишите как можно больше утверждений, отражающих вашу позицию и взгляды на мир. Хорошо, если каждую новую фразу вы будете начинать словами: «Я уверен, что...» Закончив, прочтите весь список и спросите себя, на чем основывается каждое утверждение.

Предположим, вы убеждены, что употребление моркови помогает лучше видеть в темноте. Откуда вам это известно? От родителей? Вы проверили это на собственном опыте? А может быть, на вас повлияла реклама?

Авторитетная идея

«Приведите аргументы в пользу ограничений, и они наверняка окажутся неубедительными».

Ричард Бах,
писатель

Истинность этого «постулата» легко проверить. Проконсультируйтесь у окулиста или поищите информацию в Интернете, и вы быстро поймете, что заблуждались.

Но как быть с более субъективными взглядами? Многие из них отражают не настоящее положение вещей, а то, какими мы предпочитаем его видеть. Такие убеждения не принесут пользы людям, желающим расширить возможности своего мозга. Я часто встречаю пожилых людей, которые убеждены, что не могут ничему научиться у молодежи, а также тех, кто отрицает наличие ума у блондинок, спортивных болельщиков и т. д.

С другой стороны, не кажется ли вам, что вы останетесь в выигрыше, если поверите, что можно научиться чему-то у каждого, с кем вас сводит судьба (при этом возраст, национальность и цвет волос не имеют никакого значения)?

Преимущества прогрессивных взглядов — вовсе не либеральная чепуха. Речь идет о том, что у вас есть шанс более рационально использовать жизненный опыт, бросая вызов консерваторам, которые нередко нас ограничивают.

Хотя, конечно, вы вовсе не обязаны мне верить.

Авторитетная идея

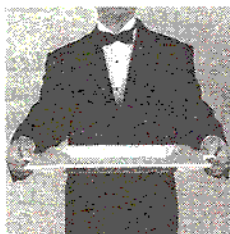
«Пожалуйста, не разочаровывайте меня. Я еще не завтракал».

Орсон Скотт Кард,
писатель

6

Внимание, перемены!

У вас когда-нибудь появлялось ощущение назревающих перемен? Вы доверяете своей интуиции?



Один известный афоризм гласит: если вы хотите узнать что-то о воде, не спрашивайте у рыбы.

Так же как вода очень быстро перестает быть чем-то необычным для рыбы, для нас, людей, многие вещи становятся привычными, и мы не задаемся вопросом, существует ли альтернатива, а иногда и более совершенные пути общения с миром вокруг нас.

Есть идея!

Если вы проработали в одной компании хотя бы пару лет, найдите новичка и спросите, что кажется ему самым необычным на этой работе. Скорее всего, он назовет то, что вы не считаете из ряда вон выходящим.

Глядя на мир глазами человека, не принадлежащего вашему кругу, вы можете увидеть привычные вещи в совсем ином свете. Нечто подобное вы испытываете, находясь в отпуске за границей. То, что кажется привычным дома, совершенно не обязательно является таковым в

других странах. Любой из нас, привыкший к магазинам, открытым семь дней в неделю, может быть шокирован организацией торговли в некоторых странах. Например, во многих городах Германии купить буханку хлеба в период между полуднем субботы и утром понедельника весьма проблематично.

А вот
и другие
идеи

Если вы хотите больше узнать о влиянии привычного образа мыслей, обратитесь к идее 45 «Ничего общего с действительностью».

Какое это имеет отношение к расширению возможностей вашего мозга? Дело в том, что в нашем быстро меняющемся мире надо уметь действовать и мыслить по-разному. Когда мы оказываемся в непривычном нам окружении, к примеру присоединяемся к новой компании или едем в другую страну, легко выявить необычное поведение или образ действий. Куда сложнее заметить то же самое в повседневной жизни.

Авторитетная идея

«Глаз видит очень много вещей, но мозг среднестатистического человека регистрирует лишь некоторые из них».

Томас Эдисон,
изобретатель

Но даже в этом случае можно привести немало примеров, как некоторые вещи, казавшиеся привычными, перестали быть таковыми. Подумайте, скажем, как изменилось за последние двадцать лет ваше отношение к курению, средствам массовой информации, музыке и т. д.

Умение почувствовать грядущие перемены раньше, чем подавляющее большинство людей что-то заметит, имеет

большое практическое значение. Это позволяет лучше подготовиться к будущим ударам судьбы и рационально использовать новые возможности.

Обычно первой на перемены реагирует наша интуиция. Но можно научиться воспринимать разный набор сигналов. Простые вопросы, которые помогут взглянуть на любое явление с разных сторон:

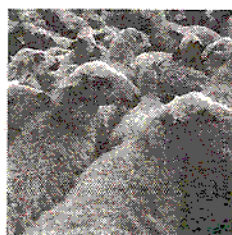
- Откуда я знаю, что это правда?
- Все должно быть именно так?
- Есть ли альтернативные подходы?
- Каков «срок годности» этого продукта/идеи?
- Если я куплю это сегодня, будет ли оно обладать ценностью через несколько лет?

Кто-то однажды сказал, что наш враг — привычный образ мыслей. Только используя комплексный взгляд на ситуацию, мы приобретаем шанс наилучшим образом устроить свое будущее.

Авторитетная идея

«Уважайте свои ошибки, как скрытые намерения».

Брайан Ино,
музыкант



7

Эффективное мышление

Как перейти к созданию окружения, в котором вы и другие люди смогут мыслить оптимальным образом?



Помните ли вы финальную сцену из фильма «Отрабление по-итальянски»?

Машина с Майклом Кейном, его бандой и 4 миллионами украденных долларов качается на краю скалы. В тот самый момент, когда решается вопрос жизни и смерти, персонаж Кейна говорит что-то вроде: «Погодите, парни, у меня есть идея».

Иногда хорошая идея приходит к нам в чрезвычайно напряженный момент. Но в конце концов, не стоит забывать, что необходимость — мать открытия, во всяком случае, так утверждает народная мудрость. В критических ситуациях мы вряд ли начнем жаловаться, что не в состоянии мыслить как надо.

Правда, большую часть времени мы ведем размеренную жизнь, в которой хорошая идея не решает жизненно важные вопросы. Обычно наш мыслительный процесс идет в относительно безопасной обстановке. Иногда мы в той или иной степени контролируем свое окружение,

но бывает и так, что приходится приспособливаться к тому, что другие считают обстановкой, оптимизирующей мышление.

Учитывая, что многие из нас сегодня зарабатывают на жизнь умственным трудом, есть смысл создать идеальные условия именно для мыслительного процесса.

Есть идея!

Если вы уже решили, какие условия являются оптимальными для эффективного мышления, попробуйте поэкспериментировать с отдельными параметрами. Иногда тот вариант, который мы считаем для себя лучшим, просто является наиболее привычным. Легко убедиться, что небольшие усилия, связанные с испытанием чего-то нового, приносят значительную пользу.

Не следует забывать, что разные люди чувствуют себя комфортно в разных условиях. Кто-то считает, что эффективному мышлению способствуют удобные кресла, оранжевая драпировка стен и негромкая музыка. А кому-то хорошо думается в офисе, где изобилует хром, сталь, большие комнатные растения, весь пол покрывает ковер, а из огромных окон открывается впечатляющий вид.

В каких условиях вам лучше всего думается?

Возможно, вы уже знаете ответ на этот вопрос, а может быть, впервые об этом задумались. В последнем случае для начала вспомните, в какой обстановке вам лучше всего работалось в прошлом. Это было в помещении или на свежем воздухе? Мышление многих людей особенно эффективно на природе: во время прогулки в лесу, у моря и т. д.

Не исключено, что место вообще не влияет на ваш мыслительный процесс. Возможно, есть более важный фактор. Подумайте, в какое время суток вы чувствуете при-

лив творческих сил и ощущаете себя готовым к великим свершениям? Если такой период есть, то какие усилия вы предпринимаете, чтобы обеспечить себе наилучшие условия для работы? Вполне вероятно, что вы придете к такому выводу: разному времени соответствуют разные типы мышления.

А вот
и другие
идеи

Обратившись к идее 3 «*Берегите идеи*», вы узнаете, как сохранить результаты работы своего мозга.

Вам лучше думается в компании или в одиночестве? Если в компании, то сколько людей вы при этом предпочитаете видеть вокруг себя: одного надежного товарища, небольшую группу или чем больше, тем веселее?

Вы более эффективно мыслите в самый последний момент или предпочитаете обходиться без излишнего давления и обдумывать проблему заранее?



Вам лучше думается при наличии определенного вопроса/проблемы/темы для исследования или лучшие идеи приходят к вам неожиданно и могут касаться чего угодно?

Что ж, пожалуй, пока хватит вопросов. Полагаю, вы согласитесь, что над ними стоит поразмыслить. Так почему бы не потратить некоторое время на обдумывание проблемы: где и когда ваш мыслительный процесс наиболее эффективен?

Авторитетная идея

«Мозг работает более эффективно, когда человек может оценить свои достоинства в глазах других людей. Это молчаливая форма оценки».

Нэнси Клайн,
писатель



8

Масштабное мышление

Иногда необходимо перестать концентрироваться на деталях, чтобы разобраться в главном. Добро пожаловать в мир масштабного мышления!



Мы, люди, имеем склонность отделять свои действия от их последствий.

Порой нам кажется, что принятые нами решения герметично запечатаны и не имеют абсолютно никакого влияния ни на что, кроме самих себя. Иначе говоря, мы часто не видим общей картины.

В основе масштабного мышления лежит подозрительно простой принцип: любую проблему, затрагивающую кого-либо, полезно анализировать на нескольких уровнях, а не рассматривать как отдельное явление.



Эти уровни таковы:

1. Индивидуальный.
2. Межличностный.
3. Командный/семейный.
4. Межгрупповой.
5. Организационный.

6. Межорганизационный.

7. Общественный.

8. Международный.

9. Глобальный.

Есть идея!

В следующий раз, когда вы найдете решение проблемы, спросите себя, каковы будут последствия принимаемого вами решения. Вспомните обо всех, кого оно затронет, если будет осуществлено, и подумайте, приняты ли вы во внимание их реакцию.

Давайте рассмотрим пример. Предположим, в организацию пришел новый сотрудник и не очень хорошо проявил себя во время испытательного срока. Каковы возможные объяснения этому?

- Возможно, он просто некомпетентен — не более того. Как же отреагировать? Стоит попытаться обучить его либо предложить ему поискать другое место.
- Станет ли увольнение этого сотрудника решением проблемы? Да, если удастся подобрать ему хорошую замену.
- А теперь представьте, что работник, о котором идет речь, в действительности очень способный, просто обстоятельства сложились не в его пользу.
- Станет ли увольнение сотрудника решением проблемы в этом случае? Почти наверняка нет. Его уход откроет дорогу другому кандидату, который будет встречен таким же отчуждением и отсутствием поддержки, как и предыдущий.

А вот
и другие
идеи

Обратитесь к идее 1 «В чем проблема?». Она поможет вам установить, в чем именно заключается проблема.

Уровень объяснения ситуации, который мы выбираем, определяет наши взгляды на причины того или иного события. Он также влияет на принимаемые нами решения. Неподходящее вмешательство на неверном уровне лишь усугубит проблему, а не решит ее.

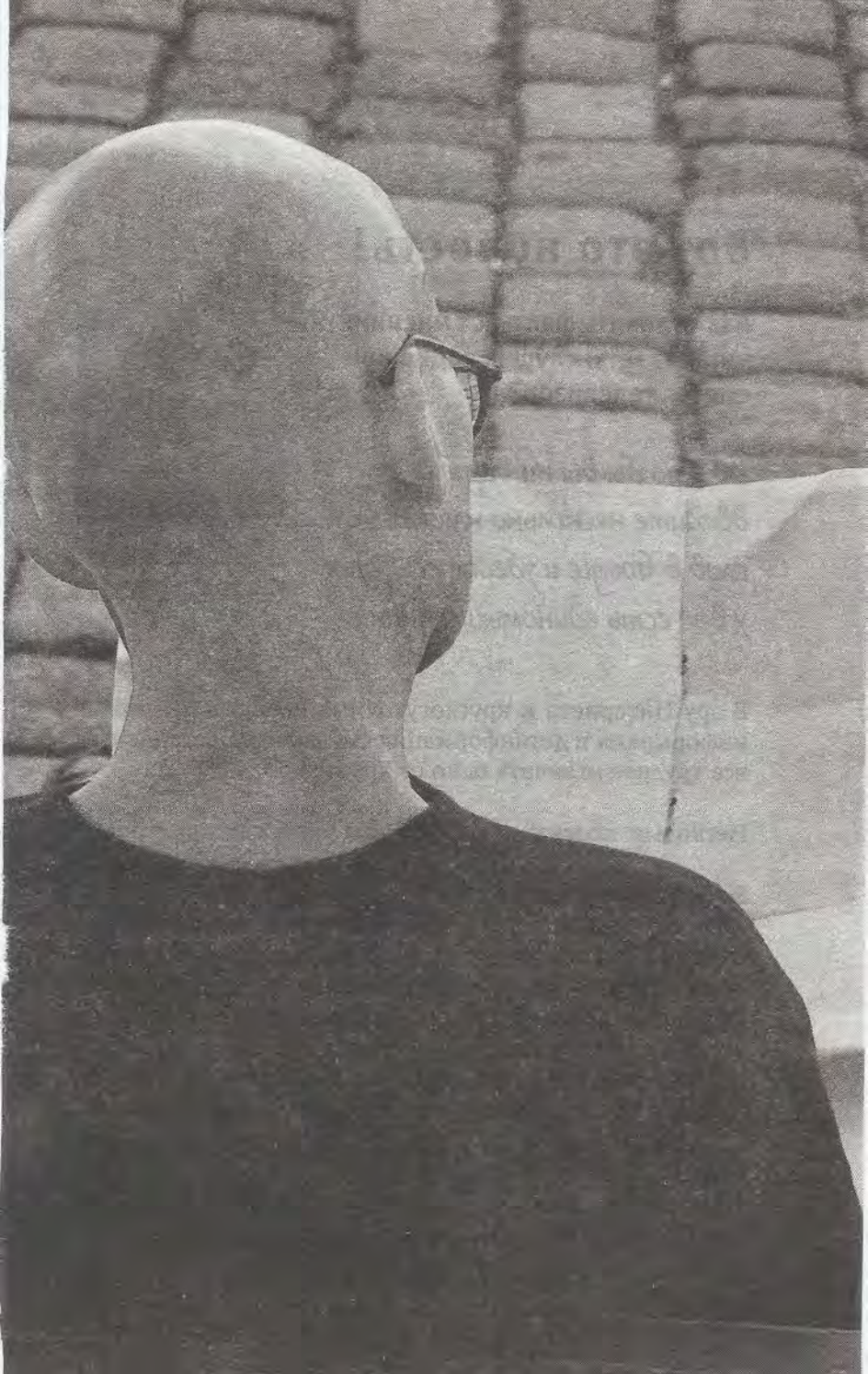
Рассматривая ситуацию последовательно на индивидуальном, групповом, межгрупповом и других уровнях, мы лучше понимаем причины ее возникновения. В результате повышается вероятность того, что выбранное нами решение окажется правильным.

Авторитетная идея

«Реальность — это иллюзия, но очень правдоподобная».

Альберт Эйнштейн,
создатель теории относительности





9

ВОТ ЭТО НОВОСТЬ!

Как отличить факты от мнений, читая газету, слушая радио или смотря телевизор?



Во что бы вы ни верили, введите несколько ключевых слов в Google и убедитесь, что у вас есть единомышленники.

В эру Интернета и круглосуточных новостных каналов информация и дезинформация смешались, и становится все труднее отличать одно от другого.

Несколько подсказок помогут вам читать между строк:

Избегайте предвзятости

Если вы каждый день читаете одно и то же издание, помните, к какой части политического спектра оно принадлежит. Порой субъективизм приводит к искажению информации. Когда газета сообщает, что «премьер-министр вернулся после катастрофического саммита», факт заключается в том, что премьер снова находится в стране, а то, что саммит прошел неудачно, — всего лишь мнение.

Ищите достоверные источники

Обращайте внимание на имя автора публикации. Если кто-то вам совершенно незнакомый с энтузиазмом пи-

шет о новом фильме или CD, велика вероятность, что вы с ним не согласитесь. Определите для себя писателей и обозревателей, мнению которых вы можете доверять, и придерживайтесь его.

Осторожно, в заголовке вопрос

Большинство журналистов, разыскивающих серьезную информацию, скажут вам, что вопросительный знак в конце заголовка означает: это можно не читать — пустая болтовня. Поэтому, если вам попалась заметка, озаглавленная «Неужели ученые наконец нашли лекарство от преждевременного выпадения волос?», ответьте на вопрос «нет» и смело переходите к следующей статье.

Есть идея!

Опасайтесь сомнительных исследований. Ведущие и репортеры очень любят социологические опросы, особенно если речь идет о чем-то зрелищном. Если они не конкретизируют количество опрошенных, время и место проведения опроса, отнеситесь к этому скептически. Запомните: «жареная», но зачастую недостоверная информация нужна лишь для повышения рейтинга.

Пресса процветает на плохих новостях

Читая газеты каждый день, вы можете прийти к выводу, что мир пребывает в постоянной депрессии. Некоторые читатели полагают, что публикация плохих новостей побуждает аудиторию тратить деньги на товары, рекламируемые на других страницах этого же издания, чтобы поднять себе настроение.

Найдите другие объяснения

Разные источники сообщают одно и то же? Существуют ли свидетельства, подвергающие написанное сомнению? Если одна газета, склонная критиковать правительство, выставляет какое-то событие в негативном свете, это мо-

жет быть политической уловкой. Если же такой же точки зрения придерживается проправительственное издание, возможно, информация близка к истине.



Если вы хотите развить свою способность читать между строк, обратитесь к идее 14 «Доверяй, но проверяй».

Только при помощи критики можно провести границу между фактом и мнением. Это не так уж легко. Кстати, считается, что проще вывести человека на чистую воду, если его видеть или слышать.

Исторически сложилось так, что мы слишком сильно доверяем печатному слову. Поэтому не помешает здоровая доля скепсиса.

Если в издании приводится мнение экспертов, поинтересуйтесь их квалификацией. Заслуживает ли такая позиция серьезного отношения к себе? Если имя специалиста не названо, а упоминается лишь о «промышленном аналитике» или «советнике президента», этих людей может попросту не существовать в действительности. Известно, что многие репортеры облачают свои теории и взгляды в представительные одежды экспертного мнения.

Авторитетная идея

«В США вошло в привычку использовать идеи без глубокого анализа их основ и без обязательств, необходимых для их реализации».

Ричард Паскаль,
автор книг по бизнес-консультированию

10

Одна голова — хорошо, а две — лучше

Работа в контакте — реальный способ использовать свои интеллектуальные ресурсы в полной мере.



Комик Боб Монкхауз однажды сказал, что, если вы не ходите на похороны других людей, они не пойдут на Ваши.

В какой-то степени явка людей на ваши похороны является показателем вашего умения работать в контакте с другими.

Есть идея!

Почему бы не поставить перед собой цель удвоить число контактов, установленных вами за последние полгода? В помощь себе вы можете завести специальный журнал. Его лучше разбить на следующие графы: наименование контакта, должность, организация, адрес, телефон, электронная почта, дата встречи, продолжительность встречи, результат встречи, посредник (тот, кто помог вам установить этот контакт).

Завязывание нужных знакомств происходит различными путями, одним из которых является старый добрый Интернет.

Контакты могут способствовать вашему карьерному росту и социальной адаптации, быть источником полезной информации, а также совершенствовать вашу способность успешно справляться с проблемами.

Существует четыре основных типа контактных сетей.

- Личные (друзья, родственники, соседи).
- Рабочие (прошлые и настоящие начальники, коллеги, клиенты, поставщики).
- Профессионалы (юристы, бухгалтеры, владельцы магазинов, врачи).
- Организации (профессиональные ассоциации, клубы, коммерческие палаты и др.).

Как повысить эффективность общения?

Заложите фундамент

Для создания и развития сети контактов необходимы время и немалые усилия. Вы не можете жить в доме, пока он не построен.



Иногда у контактов короткий «срок хранения»

Хорошая контактная сеть требует регулярного внимания. Тот факт, что в ящике вашего стола уже год хранится несколько визитных карточек, не делает их владельцев членами вашей контактной сети. Можно провести короткий, но результативный тест: позвоните им так, чтобы не пришлось долго объяснять, кто вы такой. Как правило, если вы не общались с кем-то в течение полугода, можете уже не считать его членом своей сети.

А вот
и другие
идеи

Завязывание контактов — это не только умение познакомиться с людьми, но и умение беседовать. Обратитесь к идее 41 «Первоклассный собеседник».

Следуйте своей цели

Прежде чем приступить к активному использованию своей сети, убедитесь, что абсолютно четко представляете себе, чего вы хотите добиться. Помните: чем четче сформулирована ваша цель, тем выше вероятность ее достижения. Согласитесь, что информация «Я ищу работу старшего менеджера по продажам в фармацевтической промышленности» скорее запомнится, чем сообщения такого типа: «Кажется, мне пора сменить работу, но я не уверен, чем хочу заниматься».



Разрешите воспользоваться вашим мозгом

Привлекайте людей на свою сторону — не ставьте их перед необходимостью занимать оборонительную позицию, открыто заявляя, что вы намерены их использовать. Вы достигнете большего эффекта, если просто попросите совета, чем если предложите найти вам работу.

Я не могу вам помочь, но знаю того, кто может

Расширьте вашу сеть, используя существующие контакты для установления новых — с полезными вам людьми.

Следите за своими контактами

Когда кто-то дает вам свою визитную карточку, запишите на обороте, где и когда вы встретились. Иначе у вас в конце концов окажется множество визиток, хозяев которых вы и не вспомните. Согласитесь, контакт будет эффективнее, если вы, позвонив, напомните собеседнику, где вы познакомились.

Кстати, если вы считаете, что умение устанавливать контакты полезно лишь в профессиональной области, а не в повседневной жизни, то вы ошибаетесь. Именно оно поможет вам стать своим на любой вечеринке или, например, достать билеты на концерт модного исполнителя.

Авторитетная идея

«Поговорите с человеком о нем, и он будет слушать вас часами».

Бенджамин Дизраэли,
писатель

11

Теория вероятности

Если вы были изумлены, неожиданно встретив знакомого, с которым долго не виделись, ознакомьтесь с этой главой, и вы поймете, что, возможно, ничего удивительного в этой встрече не было.



Итак, вы находитесь в аэропорту, ожидая посадки на свой рейс, неторопливо обводите глазами попутчиков и замечаете человека, который тоже поглядывает на вас, явно пытаясь что-то вспомнить.

Нет, это вряд ли он... Хотя все-таки он! Ваш старый школьный приятель!

Ему интересно, какова была вероятность вашей встречи. Вдруг выясняется, что его место находится в том же ряду, что и ваше. Вы оба переполнены эмоциями. Должно быть, это судьба или капризы теории вероятности.

Подобное происходит каждый день. Люди, встретившись со своими сокурсниками и школьными приятелями, неожиданно обнаруживают, что уже много лет ходят к одному и тому же дантисту или парикмахеру, посещают один

тренажерный зал, водят одинаковые машины. Как бы мы ни назвали эти события — совпадениями или как-нибудь еще, важно то, что они происходят невероятно часто.

Рассмотрим пример с совпадением мест в самолете. Допустим, в нем всего 180 мест, по 6 в 30 рядах. Учитывая это, имеется 6 из 180 шансов, что вы будете сидеть, предположим, в седьмом ряду, то есть вероятность этого 1:30. Точно так же вероятность того, что в седьмом ряду будет сидеть ваш приятель, составляет 1:30. Есть ли шанс, что вы оба будете сидеть в седьмом ряду? Когда встречаются две вероятности 1:30, кто-то делает вывод, что вероятность того, что вы оба будете сидеть в одном ряду, остается 1:30, кто-то перемножает вероятности и получает результат 1:900.

Есть идея!

Ознакомьтесь с основами теории вероятности. Запишитесь на профильный курс в вузе или купите книгу, посвященную этой теме. Лично мне нравится «Бесчисленность» Джона Алена Паулоса.

В действительности происходит следующее. Предположим, вы получили место в седьмом ряду, а приятель зарегистрировался после вас. Если выбор мест осуществляется произвольно, он может получить любое из оставшихся 179 мест. В вашем ряду остается пять мест, то есть шансы приятеля получить место в вашем ряду составляют 5:179, или примерно 1:36.

Так происходит, если персонал аэропорта распределяет места без какой бы то ни было системы. Но давайте ненадолго забудем о математической вероятности и рассмотрим другие факторы. Возможно, сотрудники аэропорта группируют одинаковые типы пассажиров — например,

семьи с детьми. То, что вы с приятелем ходили в школе в один класс, предполагает, что вы одного возраста. Каждый из вас путешествует в одиночку и налегке, то есть вас вполне можно посчитать бизнесменами, следующими куда-то по делам. Так что, в конце концов, в самолете может оказаться всего два ряда по шесть мест, куда вы можете попасть, то есть ваши шансы сидеть в одном ряду — 50:50, что, согласитесь, немало. Тем не менее оказаться в самолете рядом со старым школьным приятелем — что может быть удивительнее?

*А вот
и другие
идеи*

Мы поговорили о двусмысленных числах. Но есть еще и двусмысленные слова. Чтобы узнать о них больше, ознакомьтесь с идеей 14 «Доверяй, но проверяй».

Теперь давайте рассмотрим другой, весьма банальный пример о двух людях в группе, день рождения которых приходится на один день. Вы готовы согласиться с 50%-ной вероятностью этого события? Тогда я не буду утомлять вас математическими вычислениями, и, пожалуйста, поверьте мне на слово, что действительное число людей в группе составляет 23. То есть существует 50%-ная вероятность того, что из двадцати трех людей, случайно оказавшихся рядом, двое будут праздновать день рождения в один и тот же день.

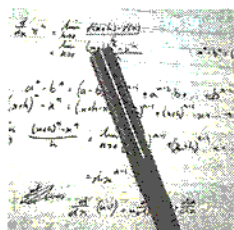
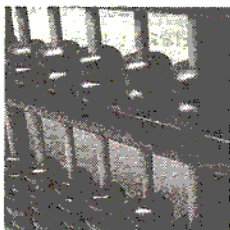
Авторитетная идея

«Большинство людей использует статистику как пьяница фонарный столб: больше для опоры, чем для освещения».

Марк Твен,
писатель

Принимая во внимание основные законы вероятности и догадываясь, каковы истинные причины событий, которые мы нередко считаем случайными, можно лучше понять, как устроен мир.

Обратите внимание на то, как люди вокруг вас определяют количество тех или иных вещей. Когда ваши дети спрашивают, могут ли они пригласить пару-тройку друзей на вечеринку, обязательно уточните планируемое число приглашенных. Вы можете считать, что речь идет о двух-трех гостях, а ваши возлюбленные чада, вполне вероятно, задумали вечеринку года.





12

Творческий натиск

Большинство новых идей включает в себя два-три уже существующих элемента. Как усовершенствовать ваши творческие способности?



Почему бы не воспользоваться некоторыми творческими методиками?

Вполне реально придумать значимую связь между никак не связанными между собой предметами. Большинство творческих идей формируются следующим образом: два или более элементов соединяются по-новому, не так, как раньше.

Есть идея!

Если у вас есть склонность к свободным ассоциациям, воспользуйтесь полезной творческой методикой — игрой в метафоры. Это способ выявления новых догадок, касающихся чего-либо. Он заключается в следующем принципе: если бы X (предмет, который нужно лучше понять) был Y, каким бы Y он был. Например, если бы ваша мать была певицей, какой бы певицей она была? Высказав несколько предположений, можно приступить к анализу их значений.

А вот
и другие
идеи

Теперь, когда вы знаете, что такое творческий натиск, почему бы не поработать над своим латеральным (нестандартным) мышлением? Обратитесь к идее 39 «*Нестандартный подход*».

Акт соединения вещей, которые считаются несовместимыми, для получения удивительного результата, провоцирует курьезы. Как часто вы слышите шутки: «Что будет, если вы...» или «Что получится, если к... приделать...»?

Существуют разные способы поиска свободных ассоциаций. Можно, например, открыть книгу на любой странице, закрыть глаза и ткнуть пальцем в слово или прибегнуть к помощи Интернета.

Причем в этом процессе нет такого понятия, как нецензурные слова. Абсолютно любые ассоциации, пришедшие вам в голову, могут подтолкнуть мышление в нужном направлении.

Авторитетная идея

«В мысли есть воля, а в воображении ее нет».

Виктор Гюго,
писатель



13

Больше оптимизма!

Поверьте — к любой проблеме можно подойти творчески.

Большинство исследователей считает, что ответственные и заботливые родители помогают нам в начале жизни быть оптимистами. Если не верите, понаблюдайте за годовалым малышом, который пытается ходить.



Психологи утверждают, что все мы примерно до восьмилетнего возраста склонны к оптимизму. Другими словами, все мы изначально стремимся к положительному исходу наших стараний.

Однако с годами наш образ мыслей и взгляды на жизнь меняются. Одни из нас сохраняют оптимизм, другие же становятся пессимистами. С течением времени кто-то может нас переубедить. Возможно, мы сами захотим измениться.

Конечно, следует признать, что некоторые события, такие как смерть родителей, супруга или ребенка, длительная болезнь, развод и т. п., могут весьма существенно изменить наш образ мыслей. Но все же подавляющее большин-

ство склонных к пессимизму людей может выработать у себя более позитивный взгляд на происходящее. Как сказал однажды Авраам Линкольн, многие люди настолько счастливы, насколько умеют себя в этом убедить.

Есть идея!

Взгляните на текст, недавно написанный вами, — письмо, сообщение по электронной почте и т. д. Каково в нем соотношение позитивных/негативных слов? Один из крупнейших в мире специалистов по мотивации Мартин Селигман уверен, что мощным стимулятором будущего успеха является сознательный выбор позитивных слов в используемом языке. Благодаря этому вы можете начать мыслить оптимистичнее, что, в свою очередь, положительно повлияет на ваше будущее.

Возможно, вы считаете, что миру необходимы и пессимисты, и оптимисты. Не исключено. Однако оптимисты больше наслаждаются жизнью, делают более успешную карьеру, чаще находят творческие решения всевозможных проблем и проживают полноценную и долгую жизнь. Так что, когда речь идет о расширении возможностей своего мозга, наличие позитивного отношения к жизни является необходимым.

Каким образом выработать у себя позитивное восприятие жизни?

В своей книге «Учимся оптимизму» Мартин Селигман, профессор психологии Пенсильванского университета, предложил простой метод. Он считает, что, реагируя на неприятности, мы воспринимаем не событие, а свое мнение о нем. Стоит хотя бы в какой-то степени контролировать свои эмоции. Поэтому, когда случается несчастье, то, что мы думаем и во что верим, определяет наши чувства и действия.

Если вы стопроцентный оптимист, обратитесь к идее 47 «План Б».

По Селигману, есть три ключа к выработке оптимистичного мировоззрения. Мы должны понимать, что:

- любая неудача — это возможность научиться чему-то новому;
- мы можем влиять на нашу жизнь;
- успех зависит от прилагаемых усилий.

Авторитетная идея

«Ни один пессимист не прикоснулся к тайнам звезд, не отправился в неизвестные земли, не открыл человечеству новые горизонты».

Элен Келлер,
писатель и общественный деятель

Любые грустные мысли надо встречать, задавая себе четыре вопроса:

1. Действительно ли я беспомощен в этой ситуации? Каковы реальные шансы катастрофы?
2. Есть ли другое объяснение произошедшего? Меня уволили только потому, что я не разбираюсь в своей работе? Найдите столько причин, сколько сможете.
3. Неужели это будет продолжаться всегда? Пусть я пока не слишком хорош в работе, но она мне все равно не нравилась. Уверен, я смогу работать намного лучше в другой организации.

4. Как найти выход из создавшегося положения? Возможно, есть смысл пройти переподготовку и заняться тем, что мне действительно нравится?

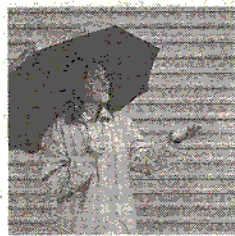
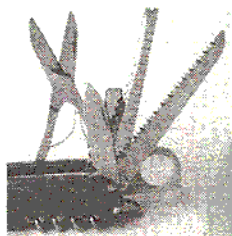
Конечно, и у оптимизма есть обратная сторона — ограниченный взгляд на грядущие возможности, ожидание исключительно позитивных результатов. Оптимисты видят только преимущества и возможности, недооценивая риск и угрозы, которые таит в себе тот или иной вариант развития событий. Потому они могут придерживаться неудачной линии поведения дольше, чем при наличии более рационального подхода.

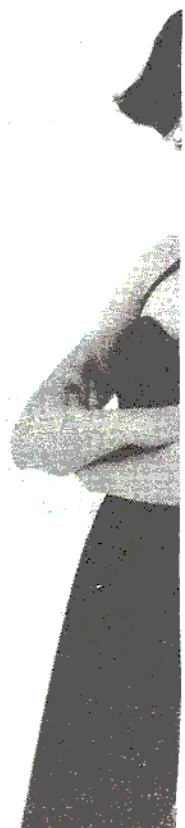
Тем не менее достоинства оптимистического мировоззрения все же перевешивают его недостатки. И не забывайте, что оптимисты всегда быстрее замечают и занимают свободные места для парковки!

Авторитетная идея

«Почему ты не забудешь о своих мрачных мыслях? Почему не хочешь замечать, как здесь красиво?»

Одболл
в фильме «Герои Келли»

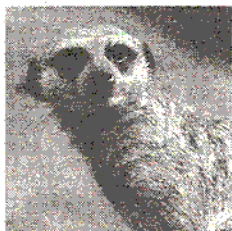




14

Доверяй, но проверяй

Хватит мириться с обманом.
Немного усилий — и ваш
детектор лжи будет готов
к работе.



*Вот какие наставления дал
Гомер Симпсон своему сыну
Барту: «Есть три коротких
предложения, которые помогут тебе в жизни:
номер 1 — «Отличная идея, шеф!»,
номер 2 — «Замените меня»,
номер 3 — «Так уже было, когда я пришел».*

Не только Гомер был склонен привирать. По данным исследований, среднестатистический человек подвергается обману около 200 раз в день... Причем мужчины лгут на 20% чаще женщин, хотя женщины делают это искуснее.

Около 41% лжи предназначается для сокрытия проступков («У нас было неожиданное собрание», «Извини, дорогая, сегодня я буду поздно — много работы»). Еще 20% регулируют наши социальные контакты («Мы бы с большим удовольствием пришли к вам на ужин в субботу, но, к сожалению, нас уже пригласили на прием»).

Есть идея!

Будьте начеку. Не поддавайтесь на лингвистические уловки, к которым часто прибегают обманщики. Используйте зрение и интуицию, чтобы распознать ложь. В первую очередь обращайте внимание на следующее: 1) отсутствие визуального контакта: если ваш собеседник упорно отводит глаза, не желая встречаться с вами взглядом, это не может не насторожить. Некоторые люди, наоборот, излишне долго смотрят в глаза, стараясь убедить в своей искренности; 2) язык тела. Самый явный признак — ваш собеседник краснеет, но есть и другие, менее заметные изменения: он подносит руку к горлу или лицу, прикрывает его рот.

Как и при личном общении, мы также склонны к преувеличениям в письменных сообщениях. Например, подсчитано, что в 25% резюме содержится ложь. Когда потенциальный работодатель сообщает кандидату о предстоящей проверке сведений, изложенных в его резюме, до 20% претендентов отказываются.

Ложь сопровождает нас везде, поэтому вряд ли стоит удивляться тому, что мы перестаем верить друг другу. Один знакомый журналист как-то сказал мне, что у его бывшего шефа был девиз: никогда не верь ничему, если это официально не опровергнуто.

А вот
и другие
идеи

Для более глубокого ознакомления с искусством обмана ознакомьтесь с идеей 25 «Словно Макиавелли»

Увы, мы ежедневно подвергаемся атаке обмана, от мелко-го вымысла до грандиозной бессовестной лжи. Учитывая, что к работе нашего мозга применим принцип GIGO (garbage in / garbage out — мусор на входе / мусор на выходе),

что мы можем сделать, чтобы поддержать работу своего детектора лжи? Иначе говоря, как различить ложь, если она встала на вашем пути?

Языковые приемы, которые используют лжецы:

Демагогия: книга Джорджа Оруэлла «1984» вдохнула жизнь в концепцию демагогии, то есть языка, который намеренно используется так, чтобы скрыть или исказить истинное значение слов. Например, выражение *сопутствующие потери* означает *непреднамеренные жертвы*, а на языке финансистов слово *кредит* просто заменяет *долг*. Когда банк сообщает вам об увеличении кредитного лимита вашей карточки, это означает, что вы считаетесь надежным плательщиком завышенных процентных ставок, которые он назначает.

Неопределенная терминология: когда кто-то утверждает, что стоит во главе «маленькой команды», как это понимать? Учитывая, что речь идет не о Белоснежке и ее гномах, неприукрашенная правда может выглядеть следующим образом: «У нас один ассистент на троих».

Отсутствие конкретики: «Я внедрил более эффективную систему учета сверхурочных и обеспечил существенную экономию для департамента». Это может с одинаковой вероятностью означать: «Мы сэкономили 250 тысяч фунтов в год» и «Наша экономия составила фунтов 30».

Дымовая завеса слова «мы»: когда отдельные лица часто используют слово «мы», это может означать, что они истинные командные игроки. Точно так же это может скрывать истинный размер личного вклада в общее дело. Фраза «Мы играли в финале и победили» вполне может означать: «Меня удалили с поля на первой минуте за то, что я укусил судью, но команда, несмотря на это, все равно сумела победить».

Результаты исследования: прежде чем довериться им целиком и полностью, проверьте второстепенные детали. Кто финансировал исследование? Сколько людей было опрошено? Каков был предмет исследования и др.

Научитесь доверять самому себе. Конечно, вам следует учитывать мнения других, но необходимо составить и свое собственное.

Авторитетная идея

«Вопрос: Как вы определяете, что он лжет?»

Ответ: Его губы двигаются».

О премьер-министре Великобритании
Гарольде Уилсоне

15

Дарвин правит бал

Краткий путеводитель по эволюционной психологии, исследующей деятельность нашего мозга.



Вы можете считать себя интелектуалом, несущим человечеству свет знаний, но все же в каждом из нас есть немного от Фреда или Вилмы Флинстоун.

Эволюционные психологи считают, что современный человек — независимо от того, является он промышленным магнатом или торговцем гамбургерами, — в значительной степени сохраняет менталитет предков из каменного века.

Найджел Николсон, профессор Лондонской школы бизнеса, предположил, что связь с предками определила отношения в обществе и манеру поведения людей. В своей книге, посвященной деятельности высокоорганизованного животного — человека, он приводит следующие примеры:

Общение: наши предки обменивались информацией, чтобы выжить в суровых условиях окружающей действительности. Прошли века, и свободный обмен неофици-

альной информацией и слухами стал не только одним из видов социальной деятельности, но и чрезвычайно полезным инструментом для получения ценных сведений. Такая система передачи сообщений (ее называют по-разному: лесной телеграф, сарафанное радио и др.) глубоко укоренилась в обществе. Любой руководитель, взявший на себя смелость искоренить ее, положив конец слухам, рискует столкнуться с весьма неприятными последствиями.

Есть идея!

Почему бы не отплатить за добрые дела не эквивалентными поступками, а другими добрыми делами, совершенными для трех новых людей? Настало время выйти за пределы эгоизма. Станьте альтруистом!

Размер команды: наши предки обычно объединялись в группы, насчитывающие не более 150 членов. Мы же чувствуем себя комфортно в меньших по численности командах. Тем не менее даже в XXI веке можно, основываясь на опыте предков, грамотно организовать свою деятельность. Создайте группу, численность которой намного превышает 150 человек, и в ней, вероятнее всего, не будет единства.



Традициям, которые остаются с нами с незапамятных времен, посвящена идея 37 «Первоклассный рассказчик».

Иерархия: когда люди собираются вместе, на первый план выходит наша внутренняя предрасположенность к системе и порядку, которая заставляет выбирать определенную социальную и организационную иерархию.

Авторитетная идея

«Любой эволюционный психолог подтвердит: иерархия — это навсегда».

Найджел Николсон,
ученый

Итак, что же принципы эволюционной психологии говорят нам о современной жизни? Мы определенно ценим то, что являемся членами общества, и нам нравится общаться с себе подобными. Традиционно это было личное общение, но теперь для поддержания связей мы активно используем Интернет и мобильные телефоны. Так что, если вы часами болтаете по телефону или сотнями отправляете текстовые сообщения по электронной почте, это не социальная любезность, а необходимость.

Мы можем считать себя свободными художниками, но в действительности каждый из нас постоянно погружается в хаос.

Эволюционные психологи вовсе не советуют нам вернуться к жизни предков — вооружиться дубинками и носить купальники из шкуры мамонта. Они предлагают учесть, что человеческая природа не является бесконечно приспособляемой и гибкой, и это неизбежно повлияет на наше будущее.

Авторитетная идея

«Мы можем бросить вызов социальным законам, но не можем противостоять законам природы».

Жюль Верн,
писатель

16

Мало-помалу

Развивайте изобретательность. Откажитесь от мысли выступить с одной грандиозной идеей. Множество догадок тоже очень важно. Усвоив это, вы сразу заметите, как улучшится ваша жизнь.



КАЙДЗЕН — японская философия управления, которая концентрируется на достижении прогрессирующего улучшения во всех областях выполняемой работы.

Этот термин составлен из двух японских слов: «kai» («непрерывный») и «zen» («улучшение»).

Главное достоинство кайдзен заключается в признании совокупного эффекта мелких улучшений. Это значит, что рабочие не чувствуют постоянного давления, от них никто не требует выдвижения грандиозных инновационных идей, способных как минимум удвоить объем производимой продукции. Наоборот, происходит поощрение тех, кто сумел сэкономить пару секунд при сборке автомобиля, переложив инструменты в более удобное место.

В нашей повседневной жизни такой подход является особенно ценным, поскольку позволяет использовать любую

возможность, чтобы сделать жизнь лучше. Конечно, не стоит избегать грандиозных идей, но ничуть не менее важно сосредоточиться на мелочах.

Давайте рассмотрим пример. Предположим, ваша талантливая дочь хочет брать уроки музыки, которые обойдутся довольно дорого. Вы, конечно, можете прибегнуть к одному из радикальных решений, которые помогут получить нужную сумму, например обратиться к обеспеченным дедушкам и бабушкам девочки, взять кредит в банке и т. д.

Есть идея!

Предложите вашим близким или коллегам по работе добавлять в свою жизнь мелкие усовершенствования. Я знаю одну компанию, в которой проводились конкурсы на лучшую маленькую идею месяца. Там постоянно поощрялись сотрудники, предложившие небольшое усовершенствование, причем чем незначительнее, тем лучше. Именно это позволило этой фирме достичь больших успехов.

А теперь подумайте о простых способах, которые помогут вам сэкономить.

- Сократите количество регулярно приобретаемых газет и журналов.
- Прекратите употреблять спиртные напитки с понедельника по четверг. Урезав количество спиртного, вы также сэкономите свое здоровье.
- Прекратите покупать чипсы, шоколадки и булочки. Результат благотворно скажется как на вашем банковском счете, так и на талии.
- Постарайтесь уменьшить транспортные расходы. Ездить на работу можно и на велосипеде. Используйте любую возможность пройтись пешком.

- Тратьте меньше денег на одежду. Вряд ли есть смысл становиться жертвой моды — дождитесь распродаж.
- вспомните о своем телефонном тарифе. Возможно, уже появился более выгодный.
- Вы посещаете тренажерный зал? Нет ли вблизи другого, более дешевого?

Авторитетная идея

«Тысячелильное путешествие начинается с одного шага».

Китайская пословица

Это всего лишь один пример. Такой же принцип — много небольших изменений — можно использовать в любой сфере жизни. Вы постоянно ищете свои ключи? Приучите себя класть их в одно и то же место. Не горит свет на крыльце, а купить лампочку все руки не доходят? Купите сразу несколько, чтобы история не повторилась. Обновите антивирусную программу. Продайте CD, которые давно не слушаете.

Почему бы для начала не составить список мелочей, которые по-настоящему раздражают вас? Начиная с ними бороться, постепенно меняя ситуацию.

Такая игра может понравиться вашим близким. Предложите детям выдвинуть идеи по улучшению вашей совместной жизни, содержанию дома в чистоте. Возможно, они вас приятно удивят.

Авторитетная идея

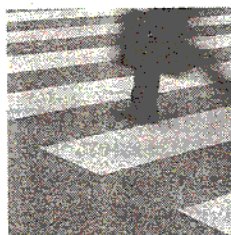
«Обычный талант и необычайное упорство побеждают все».

Томас Фасуэлл Бакстон
(1786—1845), английский социальный реформатор

17

Festina lente

Нет, это не новый сорт кофе, который стали подавать в соседнем кафе. Это один из парадоксальных советов, который в переводе с латинского означает «Торопись медленно». Настало время воздать хвалу черепахе и обуздать зайца.



Вы когда-нибудь торопились, пытаясь сделать что-то вдвое быстрее, чем обычно? Что получилось в результате? Правильно. Вы в очередной раз убедились — чем больше суеты, тем меньше скорость.

Заманчиво, конечно, в два счета сделать то, на что могут уйти недели, но иногда поспешность до добра не доводит.

Все зависит от ситуации. Если у вас только что загорелась микроволновая печь и пламя грозит перекинуться на оконные занавески, долгие размышления о том, как лучше поступить, — не лучшая стратегия. Однако нередко то, что мы считаем сообразительностью, на деле оказывается легкомыслием.

Есть идея!

Используйте любую возможность, чтобы не зависеть от времени. Например, не носите наручные часы, если это не является необходимым, иногда оставляйте без ответа телефонные звонки, ешьте медленнее (подсказка: жуйте дольше, прежде чем проглотить), чаще ходите пешком.

Профессор Бристольского университета Гай Клакстон утверждает, что человеческий мозг может породить немало интересных и важных догадок, если только дать ему время. Владелец того, что Клакстон называет «умом черепяхи», в основном неторопливо отвечает на вопросы, руководствуясь интуицией, а его противоположность — «ум зайца» — суетится попусту.

Необходимо учитывать, что некоторые проблемы нельзя решать стремительно. Это уже само по себе является вызовом бытующему сегодня мнению, что быстрота мышления и обилие информации должны избавить от всех неурядиц.

А вот
и другие
идеи

Если вам необходимо еще больше настойчивости при принятии решений, обратитесь к идее 22 «Примите правильное решение».

Похоже, что мы интуитивно чувствуем: так оно и есть. Наверняка вы уже убедились: меряя шагами комнату и пытаясь найти ответ на вопрос, трудно добиться положительного результата. В следующий раз отвлекитесь, позвольте себе забыть о проблеме: погуляйте, поспите, переключитесь на другие дела. Через некоторое время

решение само придет вам в голову. К сожалению, для того, чтобы прибегать к такому способу постоянно, «уму черепахи» катастрофически не хватает времени, и посему его возможности практически не используются.

Авторитетная идея

«Спячка — это тайная подготовка к явным действиям».

Ральф Эллисон,
писатель

В этом мире, кажется, все — от чипсов до компьютеров — ополчилось против «ума черепахи». Как же дать медленному и ленивому шанс выступить против быстрого и напористого?

Попытайтесь придерживаться реальных, а не сфабрикованных сроков. Практически каждый был поставлен перед необходимостью составить отчет или что-то подобное по указанию начальства, «который обязательно должен быть у меня на столе во вторник». Потом эта работа еще много дней, если не недель, лежала на столе у «шишки» неп прочитанной. Поэтому следует критически относиться к срокам, которые устанавливаются для вас, и всегда проверять, не слишком ли вы требовательны к другим.

Авторитетная идея

«Во время периодов релаксации, следующих после напряженной интеллектуальной деятельности, на передний план выходит интуиция, которая может породить неожиданные догадки, приносящие немало радости и удовлетворения».

Фритьоф Капра,
физик

Добавьте в свою напряженную жизнь больше «спокойного времени для размышлений» — зайдите во время обеда в местную церковь, погуляйте, послушайте музыку и т. д.

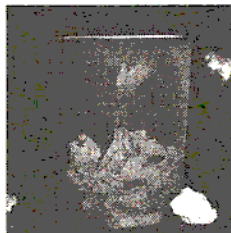
Возможно, ключ к успеху — признание того, что разные проблемы требуют разных подходов. Чем сложнее вопрос, тем вероятнее, что его поспешное решение будет означать утрату важных деталей.



18

Разбудите свои творческие способности

Вы чувствуете, что «соки» вашего мозга не текут, а лишь едва сочатся? Как же заставить их хлынуть полноводной рекой?



Творчество — удивительное явление. Мы изобретаем, получаем удовольствие, экспериментируем, рискуем, нарушаем правила и совершаем ошибки.

Когда вы находитесь в творческом поиске, это состояние кажется вполне естественным. Но когда идеи, кажется, забыли дорогу к вам, возникают сомнения в том, что хотя бы одна из них посетит нас еще когда-нибудь.

Хотите, чтобы хорошая идея при необходимости всегда была наготове? Вам помогут эти советы:

ЛОВИТЕ ИДЕИ

Леонардо да Винчи всегда носил с собой блокнот, чтобы записывать приходящие в голову идеи. За свою жизнь он исписал такими заметками более 14 тысяч страниц! Вдохновение часто приходит, когда мы находимся в расслаб-

ленном состоянии: готовимся ко сну, засыпаем или просыпаемся, едем в машине или на поезде и не можем позволить себе отвлечься либо сидим на скучном совещании. Вы можете пойти по пути великого Леонардо и всегда иметь при себе блокнот или использовать для этой цели ноутбук, карманный компьютер и т. д. Очень важно записать идею, пока вы не успели ее забыть.

Есть идея!

Не бойтесь списывать, смешивать и подгонять. Еще Альберт Эйнштейн сказал, что секрет творчества заключается в умении скрывать свои источники. Абсолютно свежих и оригинальных идей очень мало, ведь большинство из них являются развитием или комбинацией уже существующих. Смело пользуйтесь Google.

СМЕНИТЕ ОБСТАНОВКУ

Чтобы дожидаться наконец вдохновения или просто что-то обдумать, очень полезно вырваться из привычного окружения. Это можно сделать так:

- Отправьтесь на пешую или велосипедную прогулку.
- Начните ходить на работу по другой дороге.
- Купите газету или журнал, которые вы обычно не читаете.
- Посетите музей или художественную галерею.
- Если вы живете в городе, съездите в сельскую местность (и наоборот).
- Посидите 20 минут на скамейке в церкви или в парке.
- Пересмотрите любимую комедию.

Не старайтесь творить. Меняйте. Обратитесь к идее 24 «Обновляйте и меняйте», и вы узнаете об этом больше.

ЧЕТКО СФОРМУЛИРУЙТЕ ВОПРОС

Обсудите ваши идеи с близким по духу человеком

Это поможет, если рядом с вами есть кто-то настроенный на вашу волну. Не забывайте о старой как мир, но удивительно верной истине: одна голова — хорошо, а две — лучше. Правда, все зависит от того, насколько хорошо вас понимает брат по разуму. Не «редактируйте» ваши мысли и не бойтесь сказать глупость — часто лучшие идеи появляются именно в свободном общении. Пусть ваш приятель начнет задавать вам провокационные вопросы, поспорит с вами. Не забывайте — он тоже может порадовать своими творческими способностями.

Авторитетная идея

«Можно противостоять военному нападению, но не идее, чье время настало».

Виктор Гюго,
писатель

НАСТРОЙТЕСЬ ПОЗИТИВНО

Ожидайте хороших идей. Прибегните к аутотренингу, повторяя фразы вроде «У меня прекрасные способности», «Я вижу, что достигну цели», «Я уверен в себе». Если вы создадите вокруг себя творческую атмосферу, это подействует и на других.

ДЕРЖИТЕ ВСЕ КАНАЛЫ ОТКРЫТЫМИ

Обращайте особое внимание на свою интуицию. Режиссер Фрэнк Капра однажды сказал: «Интуиция есть творческое начало, которое пытается вам что-то сказать». Писатель Роберт Грейвс утверждал, что интуиция исключает рутинный процесс мышления, переходя от проблемы непосредственно к ответу.

Авторитетная идея

«Любопытство имеет собственные причины для существования».

Альберт Эйнштейн,
создатель теории относительности

19

Избавьтесь от мусора

Захламляя свое жизненное пространство на работе и дома, вы можете ощущать и умственную дисгармонию. Избавьтесь от вещественного мусора, и мозг сам наведет в себе порядок.



Если Ваш дом хотя бы немного похож на мой, в нем царит хаос. Сегодня утром, проведя скрупулезную проверку, я нашел кипы CD и DVD, которые никогда не проигрывал, множество книг, которые никогда не читал.

Это не говоря уже о неразвернутых свадебных подарках, велосипедах, которых оказалось больше, чем членов семьи, коллекции марок, которые я собирал еще в школе, старой камере, дуэльной шпаге, долгоиграющих пластинках (без проигрывателя), софе и большом количестве вполне приличной одежды, в которую мне уже никогда не влезть.

Смешно? Прежде чем насмеяться надо мной, оглянитесь вокруг. В вашем доме все не так?

Накопление ненужных вещей подобно наркомании — от него невозможно отказаться сразу. Но помните: освобож-

дение жизненного пространства от хлама дает вам неизмеримо больше, чем просто пустые ящики и чистые поверхности.

Есть идея!

После того как вы справились с вещественным мусором, переходите к его умственному аналогу: нерешенным задачам, делам по дому и саду, уже давно стоящим на повестке дня. Возможно, настало время выполнить их, отказаться от них или установить для себя новые, более реальные сроки.

Хлам занимает много места, крадет наше внимание и время. Он мешает, не дает развернуться в полную силу. Ваша производительность существенно снижается, если вы постоянно ищете ключи, счета или обрывки бумаги, на которых записаны важные телефонные номера.

Большинство психологов считает, что беспорядок в доме может оказать негативное, хотя и не проявляющееся немедленно влияние на умственное и психическое развитие ребенка. Маленькие дети быстрее всего развиваются в окружении, которое упорядочено и последовательно. Проще говоря, в обстановке хаоса учиться тяжелее.

*А вот
и другие
идеи*

Вы можете продолжить избавление от хлама и в других сферах вашей жизни. Ознакомьтесь с идеей 35 «Как вскормить свою гениальность».

Тем, кто продолжает барахтаться в грудах мусора, можно предложить несколько советов:

- Начинайте постепенно: поработайте над одним ящиком, частью шкафа или углом комнаты, который больше

всего преобразится от уборки. Скопируйте старые CD на компьютер, уберите их с глаз долой или продайте.

- Почувствуйте разницу между избавлением от ненужных вещей и организованностью. Второе не является обязательным следствием первого. Когда вы избавитесь от ненужных вещей, начинайте наводить порядок среди тех, что остались. Купите специальные шкафы или емкости для их хранения, альбомы для фотографий.
- Замените то, что вам не нравится, — занавески, которые вы всегда ненавидели, изношенный ковер, постоянно западающую кнопку звонка. Обстановка должна вдохновлять вас, а не раздражать.
- Используйте несколько минут в конце каждого дня, чтобы разложить вещи по местам — дома, на работе, в машине, так чтобы новый день для вас начинался организованно.

Следует помнить, что ненужные вещи имеют обыкновение возвращаться. Вы постоянно покупаете книги, журналы, диски и разные предметы домашнего обихода. Будьте бдительны! Не допускайте хлам в вашу жизнь.

Авторитетная идея

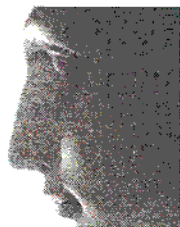
«Как и многие люди, я собираю архив, чтобы оставить своим детям, которые не желают его видеть».

Чарли Хигсон,
писатель

20

Мудрость древних греков

Как привлечь людей на свою сторону? Аристотель предложил три способа убеждения: логика, характер и репутация, эмоции.



Если бы более двух тысячелетий тому назад кто-то провел соревнование по убедительности среди философов, грек стал бы чемпионом мира.

Аристотель (384—322 гг. до н. э.) — один из самых известных философов древности. Он более чем кто-либо другой оказал влияние на формирование западного типа мышления, объединив методы формальной логики.



Обращайте внимание на то, как вы используете логос, этос и пафос, когда хотите заручиться сторонниками своей точки зрения. Отмечайте, каким образом их используют другие. Разные люди реагируют на разные подходы. Если вы полагаетесь в основном на пафос, чтобы убедить людей, часто прибегающих к логосу, у вас вряд ли что-нибудь получится. Постарайтесь найти общие интересы.

Для формулировки и представления довода аудитории Аристотель использовал три элемента: логос (логику), этос (характер или репутацию) и пафос (эмоции).

ЛОГОС

Логос — это изучение принципов и методов, используемых при конструировании веских логических доводов.

Вот пример веского довода:

- А. Все политики изворотливые.
- В. Жириновский — политик.
- С. (Поэтому) Жириновский изворотлив.

А вот
и другие
идеи

Идея 4 «В чем суть?» содержит еще ряд полезных советов относительно эффективной передачи информации.

Такая форма аргумента называется **силлогизмом** и является примером дедуктивной логики. Обратите внимание, что можно сделать логическое заключение о том, что «Жириновский изворотлив», только потому, что утверждение А относится ко «всем» политикам. Точно так же, если бы утверждение А гласило, что «ни один политик не

является изворотливым», следовал бы логический вывод, что «Жириновский не изворотлив». Если бы в утверждении А говорилось, что «большинство» политиков изворотливы, нельзя было бы сделать логический вывод, что утверждение С верно. Применяя индуктивную логику, можно было бы заключить, что, поскольку большинство политиков изворотливы, вполне вероятно, что таковым является и Жириновский.

Авторитетная идея

«Признак искушенного ума — умение учитывать идею, не принимая ее».

Аристотель,
философ

ЭТОС

Этос касается степени надежности или доверия, которым обладает писатель или оратор в глазах аудитории. Если он пользуется авторитетом у слушателей, это придает дополнительный вес его доводам, в то время как та же самая речь, произнесенная оратором с сомнительной репутацией, может быть воспринята слушателями совершенно иначе. Подумайте, например, о выступлениях кандидатов в любой предвыборной кампании, и вы поймете, что я имею в виду.



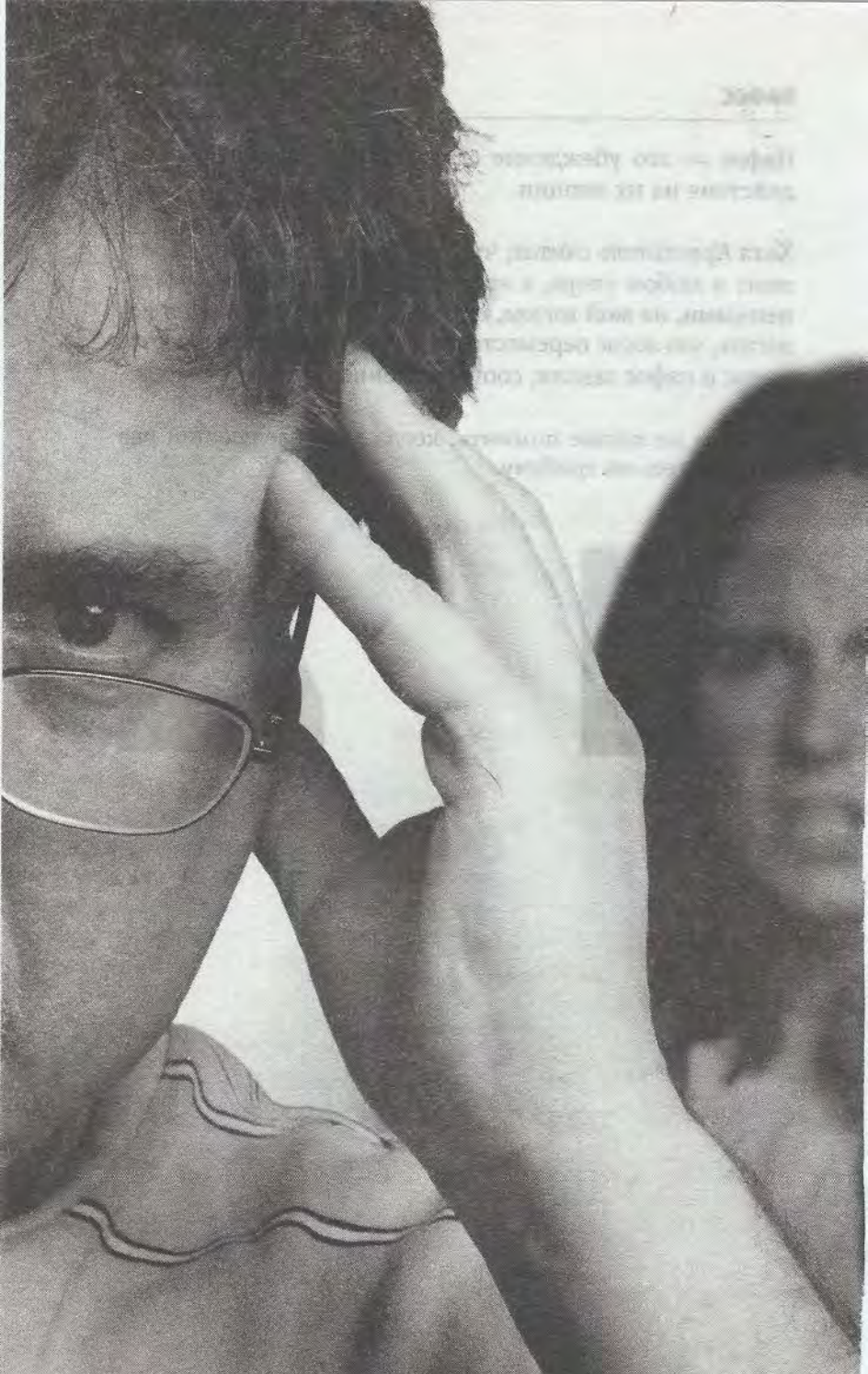
ПАФОС

Пафос — это убеждение слушателей посредством воздействия на их эмоции.

Хотя Аристотель считал, что логос — самый важный элемент в любом споре, а этос и пафос являются второстепенными, на мой взгляд, сегодня есть все основания полагать, что логос переместился на почетное третье место, а этос и пафос заняли, соответственно, первое и второе.

Об этом не лишне помнить, когда вы в следующий раз подниметесь на трибуну.





21

Внесите ясность

Как можно обеспечить максимальную ясность выражения мысли?



Многим из нас думается лучше, когда можно высказать свои мысли вслух, и они льются непрерывным потоком.

Случалось ли вам прерывать поток чужих мыслей, совершив одно из следующих действий:

- Перебить говорящего раньше, чем он закончит мысль?
- Перебить говорящего, не дав ему даже завершить предложение?
- Вмешаться в беседу и начать говорить, дождавшись первой же паузы?
- Вмешаться в беседу и завершить предложение, начатое кем-то другим, желая показать, что вы знаете, о чем идет речь?
- Не отреагировать на вопрос, заданный одним из собеседников, а вместо этого свернуть разговор в совершенно иное русло?

- Смотреть на говорящего так, будто вы собираетесь совершить одно из упомянутых выше действий, тем самым сбивая его с мысли или вынуждая скомкать окончание разговора?

Есть идея!

Хороший способ зафиксировать свободно льющийся поток мыслей — вести дневник. Купите тетрадь и выработайте привычку каждое утро, лучше всего сразу после подъема, в течение двадцати—тридцати минут записывать все, что приходит в голову. Это могут быть мысли о проблемах, с которыми вы столкнулись накануне, идеи и мечты. В первое время вы будете записывать банальности: «Сегодня болит спина», «Идет дождь», «Полагаю, на завтрак лучше съесть мюсли». Но очень скоро содержание ваших записей изменится, и вы станете излагать то, что вас действительно волнует.

Многие считают, что борьба за «эфирное время» — примета наших дней, и с этим ничего нельзя поделать, да и в оживленных дебатах, так же как и в яростных спорах, нет ничего плохого. Проблема заключается в том, что мы не всегда можем мгновенно выдать мысли и соображения по любому предмету, как будто наш мозг — библиотека, составленная из отрывков и фраз.

*А вот
и другие
идеи*

Вероятно, у вас есть склонность к рассказыванию историй? Ознакомьтесь с идеей 37 «Первоклассный рассказчик».

Дайте себе время подумать и время поговорить. Для этого пригласите пару слушателей. Им не нужно ничего произносить, пока вы будете говорить: наоборот, они должны хранить молчание и иметь заинтересованный вид.

Какова роль бессловесного слушателя в процессе? Конечно, строго говоря, можно излагать свои мысли вслух, находясь в полном одиночестве. Однако на практике оказывается, что для многих это очень трудно: им необходимо, чтобы в комнате находился кто-то еще, — так процесс кажется более естественным. Это также гарантирует не облеченную в слова реакцию на речь — позитивную (открытые глаза, заинтересованное лицо, прямая спина) или негативную (прикрытые глаза, сонное состояние).

Подобные мыслительные сеансы предназначены далеко не для всех. Выделите время и попробуйте. Так вы, по крайней мере, узнаете, годятся ли они для вас.

Авторитетная идея

«Работа по большей части состоит из разговоров... Есть лишь несколько высоких должностей, занимая которые необходимо слушать только собственный голос».

Теодор Зелдин,
историк

22

Примите правильное решение

Можно месяцами обсуждать проблему и не решить ее. Далее приведено несколько советов, которые должны помочь вам сориентироваться.



Ключ к принятию грамотных решений — время. Главное — не мешкайте.

Прежде чем перейти к делу, уясните: «быть решительным» и «принимать правильные решения» — это совершенно разные понятия.

Есть идея!

Потренируйтесь в принятии своевременных решений — не преждевременных (есть риск не внести необходимую ясность), но и не слишком поздних (можно попросту опоздать). Для этого принимайте решение как можно позже, но раньше, чем появится необходимость действовать.

Итак, быть решительным далеко не всегда хорошо. Впрочем, то же можно сказать и о людях нерешительных. Ненужное промедление может привести к результатам ничуть не лучшим, чем при решительности, граничащей с

одержимостью. Вспомните хотя бы о многочисленных миротворцах в истории, которые были склонны не предпринимать ничего, ведя, вместо решительных действий, бесконечные разговоры. Если вам необходимо сделать выбор и вы уклоняетесь от него, это само по себе уже является выбором.

А вот
и другие
идеи

Если вы хотите больше узнать о том, как избежать неверного выбора, обратитесь к идее 28 «Ловушка решения».

Принятие решений — способность к выбору тактики действий после должных размышлений. Люди, способные принимать решения, умеют:

1. Собирать соответствующую информацию (игнорируя бесполезные сведения).
2. Правильно оценивать полученные данные.
3. Принимать решение в нужное время, не раньше и не позже.

Иногда делать выбор приходится в одиночку — то ли никого нет рядом, то ли решение не настолько важное, чтобы привлекать других. А может быть, вы — единственный человек, обладающий всей информацией по данной теме.

Бывают ситуации, когда оптимальное решение можно принять только с помощью других. В своей книге «Мудрость толпы» нью-йоркский обозреватель Джеймс Суловицки описывает, как большие группы людей могут использовать коллективный разум, превосходящий индивидуальный, — не важно, насколько блестящим является разум конкретного индивида, — для принятия мудрых решений.

Авторитетная идея

«Принимая не слишком важное решение, я всегда считал правильным взвесить все «за» и «против». В жизненно важных вопросах, таких как выбор спутника жизни или профессии, решение должно приниматься по наитию, бессознательно».

Зигмунд Фрейд,
основоположник теории психоанализа

Конечно, далеко не всегда стоит поручать решение проблемы коллективу, но важно помнить, что при встрече практически с любой проблемой согласованная группа превзойдет отдельного человека, когда речь пойдет о значимых факторах, поиске информации и ее оценке.

Если говорить о принятии своевременного решения, безусловно, не существует универсальной точки, в которой проявляется самый оптимальный момент. Как правило, лучше принять правильное решение, чем «наилучшее». Каждое из них заключает в себе ту или иную степень риска, и в одних случаях принятие абсолютно правильного решения является более важным, чем в других.

Если вы будете долго мучиться в поисках наилучшего из возможных решений, то не получите никакой выгоды, а только потеряете время. В таких случаях будьте прагматичны: осуществите удовлетворительное решение, даже если оно не является абсолютно оптимальным, и переходите к следующей проблеме.

Авторитетная идея

«Хороший план, выполненный сегодня, лучше идеального плана, выполненного завтра».

Джордж С. Паттон,
американский генерал
периода Второй мировой войны

23

Магия Уайльда

Если происходило так, что вы долго обдумывали достойный ответ и в конце концов обнаруживали, что его время безвозвратно ушло, эта глава для вас.



Вам случалось находить блестящий остроумный ответ на какое-нибудь замечание, когда уже слишком поздно?

Ответ может прийти вам в голову на следующий день или запоздать всего на несколько секунд. Это не имеет значения. Суть в том, что подходящий момент упущен. Острая, как лезвие бритвы, мысль уже затупилась.

Возможно, вас утешит тот факт, что у французов есть специальное выражение, обозначающее это явление. Они называют его *l'esprit d'escalier*, что в буквальном переводе означает «дух лестницы». Так почему бы не проявлять свое остроумие более спонтанно?

Большинство людей, знавших Оскара Уайльда, считает, что это был интереснейший и остроумный собеседник. Бернард Шоу называл его «величайшим оратором своего времени, а возможно, и всех времен».

Есть идея!

Усовершенствуйте свою способность мыслить на ходу, вступив в дискуссионный или книжный клуб. Иначе говоря, присоединитесь к любой группе людей, где обмен мыслями происходит в режиме реального времени.

Есть все основания считать, что Оскар Уайльд является примером непринужденного остроумия. Если вы работаете над способностью вести беседу, Оскар Уайльд может стать вашим критерием. У того, кто в беседе бросал ему вызов, практически не было шансов на успех.

А вот
и другие
идеи

Быть остроумным — это одно, а быть способным должным образом поддержать беседу — другое. За подсказками обратитесь к идее 41 «Первоклассный собеседник».

В чем же секрет успеха Уайльда? Истина заключается в том, что его сообразительность и юмор были скорее результатом тщательной подготовки, чем спонтанности. Он мог вступить в беседу, переполненный наблюдениями, и просто ожидал подходящего момента, чтобы их продемонстрировать.



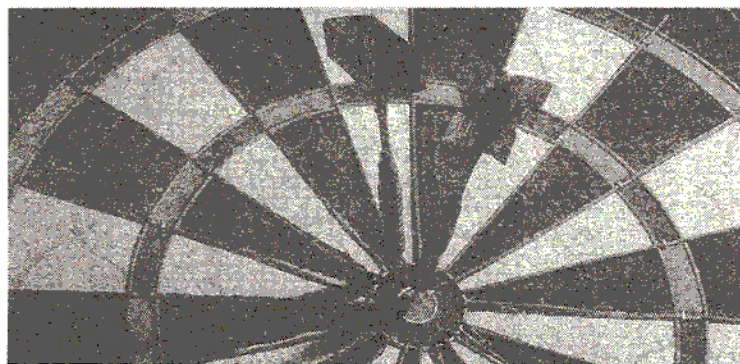
«Цитата — неплохая замена остроумия».

Оскар Уайльд,
писатель

Правда, иногда у него не хватало терпения, и он подготавливал почву для остроты, которую особенно хотелось произнести. Однажды, например, он поинтересовался религиозными убеждениями своего собеседника, обоснованно рассчитывая на искренний и серьезный ответ. Когда человек закончил говорить, Уайльд с улыбкой заметил: «Вы так искренни и в основном так правдивы, что... я не могу поверить ни одному вашему слову».

Не факт, что спонтанного остроумия не существует. Но все же оно не так широко распространено и его легко имитировать. Запас острот может быть результатом вашего собственного творчества или, что не менее эффективно, позаимствован у других.

С ростом уверенности в себе у вас может появиться желание сознательно направлять беседу в русло, ведущее к предварительно заготовленным вами остротам.



Авторитетная идея

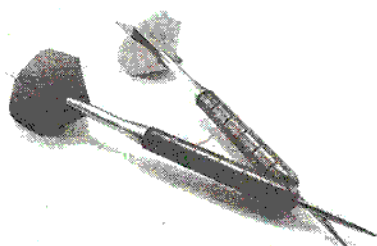
«Остроумие — это интеллектуальная дерзость».

Аристотель,
философ

Ниже следует небольшой вклад в вашу библиотеку спонтанных остроумий. Шедеврами их, конечно, назвать нельзя, но они вполне могли бы явиться отправной точкой.

Сейчас я очень занят. Позвольте проигнорировать вас в следующий раз.

Если невежество — это счастье, вы, должно быть, самый счастливый человек на свете.



24

Обновляйте и меняйте

В нашем непредсказуемом мире успех приходит в первую очередь к тем, кто обладает природным любопытством и желанием экспериментировать. Учитывая это, рекомендацию «что работает сегодня, будет работать и завтра» можно смело забыть.



Майкл Эйсер, бывший глава корпорации Уолта Диснея и большой поклонник инновационного мышления, однажды сказал: «Для меня имеет значение только потогоня за идеями. Всегда можно найти способных людей, которые сделают все остальное».

Успешные инновации — в компании или в личной жизни — несут в себе риск. Они внедряются легче, если не ведется поиск виновных в неудачах, а изначально предполагается, что ошибки — естественные и неминуемые спутники гениальных идей. Инновационную организацию обычно характеризует отсутствие лишних формальностей, свободное течение информации и минимум бюрократии.

Есть идея!

Задавайте наивные вопросы, которые отражают взгляды других людей. Простой, но определенный вопрос вроде «Почему вы делаете это именно так?» — прекрасный способ обнаружить, как важна сила привычки.

Отточите свои способности в этой области.

Постоянно подвергайте сомнению привычные истины
Сомневайтесь. Не считайте прецедент истиной в последней инстанции. Постоянно спрашивайте себя, как еще можно было поступить, если бы довелось начать все сначала.

Прислушивайтесь к мнению других

Учитесь на чужих ошибках, опираясь на интуицию и здравый смысл.

Аргументируйте

Успех инноваций зависит от сомнений и стремления к совершенству посредством конструктивных аргументов.

Ищите новый опыт

Совершите путешествие в другую страну. Купите в газетном киоске прессу, не относящуюся к сфере вашей деятельности. Прочитайте, что происходит в других отраслях, и подумайте, нельзя ли применить нечто подобное в вашем бизнесе. Стажировка на другом предприятии тоже может быть полезной.

Создайте универсальную команду

Многие проблемы решаются лучше и быстрее, если привлечь к ним специалистов из разных сфер деятельности. Возможно, вам следует встретиться с людьми, занимающимися производством, финансами, маркетингом и т. п.

Новаторское мышление — это умение мыслить нестандартно, избегая шаблонов. овладейте искусством парадоксов. В этом вам поможет идея 38 «Во власти противоречий».

Общайтесь

Делитесь своими идеями и следите за реакцией, которую они вызывают. Регулярно встречайтесь с людьми, разделяющими ваши интересы, — коллегами, членами местных клубов и др.

Обращайте самое пристальное внимание на случайности

Помните, что отрицательный результат — тоже результат, причем иногда не менее важный, чем положительный. Многие великие открытия были сделаны случайно — например, самоклеющиеся цветные листочки для заметок.

Не бойтесь неудач

Говорят, что Томасу Эдисону потребовалось 10 тысяч попыток, чтобы наконец изобрести электрическую лампочку. Если вы периодически ошибаетесь, это не является свидетельством вашей вопиющей безграмотности, а, наоборот, показывает, что вы предприимчивы и готовы идти на риск.

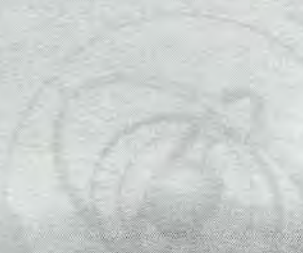


THE UNIVERSITY OF CHICAGO
CHICAGO, ILLINOIS

DEPARTMENT OF CHEMISTRY

RECEIVED
MAY 15 1945

TO THE DIRECTOR
OF THE NATIONAL BUREAU OF STANDARDS
WASHINGTON, D. C.



Авторитетная идея

«Я не могу понять, почему люди боятся новых идей. Лично я боюсь старых».

Джон Кейдж,
композитор

Чувство юмора

Покажите всем, что вы обладаете хорошим чувством юмора, и поддерживайте его у других. Помните, что многие блестящие идеи, возникшие в процессе мозговых штурмов, начинались с забавных замечаний.

Ждите до последнего

Задержите принятие решения. Забудьте о критике. Вы удивитесь, сколько хороших идей приходит в последний момент.

Будьте готовы изменить свое мнение

Упрямо придерживаться своей точки зрения — это вовсе не признак силы. Мудрые новаторы всегда готовы признать, что не застрахованы от ошибок.

...и расслабиться

Пользуйтесь перерывами на кофе, поездками в общественном транспорте и другими периодами вынужденного бездействия. Инновационные идеи часто приходят в самых неожиданных местах. Если есть возможность, поспите — часто решение приходит именно после сна.

Авторитетная идея

«Рисковые люди, по определению, часто терпят неудачи. Дураки тоже. На практике их часто невозможно отличить».

Скотт Адамс,
карикатурист, автор книг по бизнес-консультированию

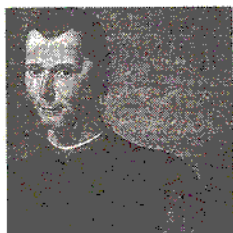
Важно помнить: хорошо быть новатором в среде, которая стимулирует и поддерживает вас. Разрабатывать инновации во враждебном окружении трудно, а иногда и опасно. Убежденным новаторам в подобных организациях следует подавить свои творческие инстинкты и держаться тише воды ниже травы до перехода на другую работу.



25

Словно Макиавелли

Иногда вам придется противостоять макиавеллиевскому складу ума, поэтому весьма полезно знать, что это такое. Если же вы приверженец абстрактных умозаключений, то наверняка найдете в этой главе ряд полезных советов.



Если бы Никколо Макиавели жил в Италии XXI века, а не XVI, он бы наверняка заметил, что политический мир чаще руководствуется соображениями выгоды, чем морали.

Тот факт, что его книга «Государь» переиздается и сегодня, через 500 лет после ее написания, отражает актуальность ее содержания. Многие макиавеллиевские догадки относительно природы лидерства поддерживаются современными политиками и менеджерами высшего звена.

Многие годы в высшей степени прагматичные взгляды Макиавелли на взаимоотношения этики и политики толковались совершенно неправильно. Производным от его фамилии стало прилагательное, которое относится к людям, предпочитающим выгоду морали и беспринципно

манипулирующим другими. Это не вполне справедливо по отношению к Макиавелли. Да, он не гнушался использования темных сторон человеческой природы для достижения своих целей, но только когда, по его словам, этого «требовала необходимость».

Есть идея!

Прислушайтесь к тому, что говорят другие, и задайте себе вопрос, действительно ли они говорят то, что имеют в виду. Часто самая важная информация содержится в подтексте, а не в многословных речах. Например, если кто-то спрашивает своего партнера (партнершу), собирается ли он (она) переодеться, прежде чем идти на вечеринку, что это — обычный открытый вопрос или он подразумевает фразу: «Ты же никуда не пойдешь в таком виде, правда?»

ПОДРОБНЕЕ О МАКИАВЕЛЛИ

«Государь» — это книга, о которой больше говорят, чем ее читают, поэтому лучше детально исследовать макиавеллиевскую классику, чтобы пролить свет на некоторые сомнительные аспекты ее анализа. Вот несколько ключевых моментов.

Макиавелли описывает, как некоторые «добродетели» приводят к уничтожению государя, а «пороки» позволяют ему выжить. В действительности добродетели, которые обычно превозносят в людях, могут привести к падению государя. Можно считать, что для государя лучше иметь репутацию щедрого, но Макиавелли пишет, что «щедрость, проявленная таким образом, который не способствует репутации, приносит вам вред».

Поэтому лучше иметь репутацию скряги, чем щедрого человека, потому что она способствует «упреку без ненависти».

Чтобы понять, как другие пытаются манипулировать вами, обратитесь к идее 34 «*Верьте мне — я продавец*».

Для государя лучше быть строгим, чем милосердным. Строгость — вынесение смертных приговоров — затрагивает немногих, но удерживает от преступлений, которые затрагивают большинство.

В наиболее спорной части «Государя» Макиавелли утверждает, что необходимо быть коварным, если это выгодно. Когда государю приходится быть коварным, он не должен таковым выглядеть. Он обязан всегда демонстрировать пять добродетелей: милосердие, честность, человеколюбие, искренность и религиозность.

Макиавелли утверждает, что государь должен избегать поступков, за которые его могут возненавидеть. Нельзя прибегать к конфискации собственности, проявлять жадность и слабость.

Проницательному человеку очень важно понимать суть макиавеллиевского склада ума. Можно критиковать людей за их позицию, но факт заключается в том, что почти все члены правительств и других подобных организаций являются прагматиками, руководствующимися только своими интересами, — разве это не похоже на государя Макиавелли? И, как все прагматики, они просто не слышат доводов этики.

Авторитетная идея

«Суть лжи в обмане, а не в словах».

Джон Раскин,
теоретик искусства

Если таковы и ваши взгляды, необходимо изменить правила игры таким образом, чтобы убедить оппонента в том, что ваши предложения удовлетворяют его интересы.

Если же вы по натуре прагматик и имеете дело с оппонентом, который превыше всего ставит принципы, вам также следует слегка изменить тон, зывая к его моральным нормам.

Авторитетная идея

«Высшая ловкость состоит в том, чтобы скрывать свою ловкость».

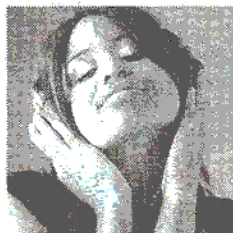
Ф. Ларошфуко,
французский моралист



26

Пища для мозга

Неужели самый быстрый способ стимулировать свой мозг — секс, наркотики и рок-н-ролл?



Сколько родителей говорили своим заблудшим отпрыскам, что люди получают в жизни то, что заслуживают?

Получается, что существует пять ключевых методов активизировать свой мозг без лишних усилий:

1. Физические упражнения.
2. Лекарственные препараты.
3. Музыка.
4. Сон.
5. Пища для размышлений.

ФИЗИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

Ученые выяснили, что спокойная ходьба в течение получаса три раза в неделю может повысить вашу способность усваивать знания, концентрироваться и абстрактно мыслить примерно на 15%. Такого же результата можно достичь с помощью секса.

Аэробные упражнения влияют на умственную деятельность по двум причинам: они обеспечивают приток кислорода к мозгу и стимулируют рост новых мозговых клеток.

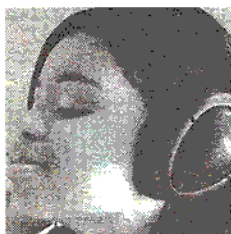


Пожилым людям физические упражнения особенно полезны. Пенсионеры, которые регулярно гуляют, показывают лучшие результаты при проверке памяти, чем их малоподвижные коллеги.

ЧУДОДЕЙСТВЕННЫЕ ЛЕКАРСТВА

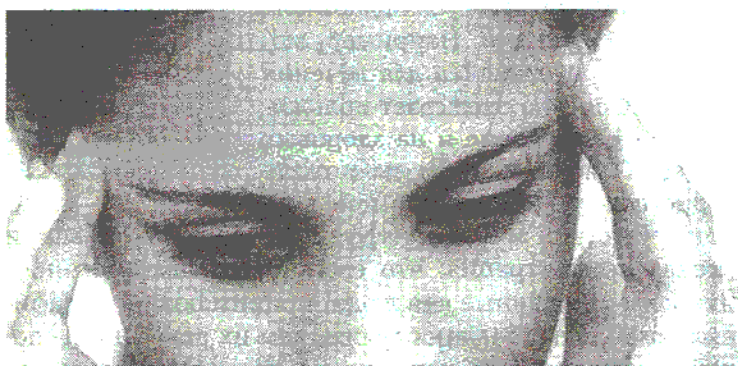
Существует много лекарственных препаратов, которые усиливают когнитивные функции. Например, модафинил предназначен для лечения нарколепсии, но оказывает положительное воздействие и на здоровых людей. С модафинилом вы можете бодрствовать до 90 часов при полном отсутствии побочных эффектов, таких как тревога и плохая концентрация, что свойственно амфетаминам или кофе. Лишенные сна люди, принимающие модафинил, выполняют задания лучше, чем их ровесники, спокойно спавшие всю ночь, но не принимавшие лекарство.





Прослушивание музыки, особенно Моцарта, способствует улучшению математических способностей. Музыка одновременно расслабляет и стимулирует, что дает возможность более эффективно выполнять некоторые виды деятельности.

Есть основания полагать, что уроки музыки делают нас более сообразительными. Исследование, проведенное среди детей младшего возраста, показало, что у тех, кто занимается музыкой, коэффициент IQ на 2—3% выше, чем у немзыкальных сверстников.



СИЛА СНА



Сон помогает мозгу укрепить память и отточить навыки, которыми можно воспользоваться в первые же часы после подъема. Есть много доказательств того, что сон обеспечивает мозгу возможность проработать проблемы, с которыми он не справился накануне.

Есть идея!

Запишитесь на прием к врачу и пройдите обследование. Узнайте свой показатель кровяного давления, уровень холестерина и вес тела. Составьте план улучшения здоровья для выполнения в течение последующих месяцев.

Если вы вздремнете всего час-другой перед экзаменом, то будете лучше отвечать.

ПИТАНИЕ

Когда речь заходит об аппетите, мозг оказывается самым жадным и прожорливым из всех органов тела.

Завтрак — первая «заправка» дня. Доказано, что всего лишь кусочек поджаренного хлеба, съеденный утром, улучшает показатели детей в когнитивных тестах. Хорошо, если к хлебу прилагается пища, богатая протеином, — например, бобы. Если мысль об употреблении тушеных бобов не вызывает у вас энтузиазма, то хлеб из непросеянной муки и молоко наверняка дадут вам необходимый академический импульс.

А вот
и другие
идеи

Правильный режим питания очень важен. О нем расскажет идея 35 «Как вскормить свою гениальность».

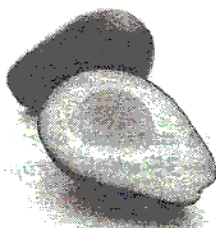
Обращая должное внимание на каждый из пяти перечисленных ключевых моментов, вы достигнете более высокого уровня на работе и дома. Согласитесь, это не так уж трудно.

Итак, подведем итоги: как можно усовершенствовать свою деятельность методами XXI века? Не надо часами корпеть над учебниками. Просто пойдите домой пешком, съешьте пару тостов, проглотите пару таблеток, уделите несколько часов игре на электрогитаре и ложитесь спать.

Авторитетная идея

«Не ненавижу людей, которые считают, что могут использовать наркотики... таких как таможенники».

Джек Ди,
британский комик



27

Эмоциональный интеллект

В наши дни недостаточно быть просто интеллигентным человеком — необходимо также обладать эмоциональным интеллектом. Хотите понять, что это значит? Тогда прочитайте следующую главу.



*Приведу мою любимую цитату. Эти слова произнес кассир в супермаркете:
«Руководство говорит, что мы больше не должны говорить спасибо покупателям, потому что компьютер печатает это слово на чеке».*

Эти, безусловно, забавные, но почему-то вселяющие тревогу слова являются напоминанием о том, что во многих случаях эмоциональный интеллект более заметен своим отсутствием, чем своим блистательным присутствием.

ЧТО ТАКОЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ?

По Дэниелу Гоулману, главному популяризатору концепции, это способность познать собственные чувства и чувства других, мотивировать самого себя, управлять эмоциями как в себе, так и в отношениях с другими людьми.

Есть идея!

В течение нескольких дней понаблюдайте, как разные люди справляются с эмоциональными «точками вспышки» — родители урегулируют отношения с детьми, продавцы с недовольными покупателями и т. д. Обратите внимание, что говорят и делают люди, обладающие эмоциональным интеллектом, чтобы погасить конфликт. Сравните с поведением людей, не имеющих этого дара. Легче учиться на жизненных примерах, чем прибегая к литературе.

Гоулман считает, что эмоциональный интеллект состоит из пяти основных эмоциональных и социальных элементов:

Познание самого себя: знание, что мы чувствуем в данный момент, и использование наших предпочтений для принятия решений.

Управление своими эмоциями: умение справляться с эмоциями так, чтобы облегчить, а не затруднить выполнение текущих задач. Мы сможем внимательно и осознанно отзываться на ситуацию, а не просто бездумно реагировать.

Мотивация: посредством самопознания использовать предпочтения для продвижения к цели. Сюда входит понимание того, чем вы живете — на что реагируете позитивно и что не идет вам впрок.

Эмпатия: признавать чувства других, принимать во внимание их цели и формировать хорошие отношения с широким кругом людей.

Управление отношениями: управлять эмоциями в отношениях с учетом различных ситуаций; спокойно взаимодействовать; использовать это умение для переговоров,

урегулирования споров и т. д. Истинный эмоциональный интеллект имеет дело с человеческим поведением, не забывая о самом человеке.

Первые четыре элемента дают индивиду возможность эффективно справляться с последним — управлением отношениями. Именно способность управлять отношениями определяет качество работы и социальной жизни. Человеку, обладающему эмоциональным интеллектом, легче общаться, чем его коллегам, не имеющим этого качества, и легче выстроить отношения в команде. Кроме того, такие люди легче воспринимают конструктивную критику в свой адрес.

*А вот
и другие
идеи*

Эмоциональные интеллектуалы признают позитивное значение конструктивного конфликта. Чтобы узнать об этом больше, обратитесь к идее 32 «Господин Гегель, не тревожьте меня».

Способность или неспособность управлять отношениями сильно влияет на нашу жизнь. Бизнесменам, например, она необходима, чтобы привести свою фирму к процветанию, продавцам — чтобы успешно продавать свой товар покупателям и т. д. В личной жизни эта способность определяет наши связи с близкими и друзьями. Многие из нас сравнительно легко становятся эмоциональными интеллектуалами на работе, но дома — с родителями, супругами, детьми — легко теряют терпение.

Авторитетная идея

«Ты не параноик — как раз наоборот. Ты страдаешь от безумной мании, считая, что люди тебя любят».

Вуди Аллен
в фильме «Разбирая Гарри»

ЧТО ВСЕ ЭТО ЗНАЧИТ НА САМОМ ДЕЛЕ?

На практике наличие эмоционального интеллекта часто требует противостояния с другими, а иногда и с самим собой, если речь идет об уклонении от неприятной истины.

Это вовсе не означает, что следует давать волю чувствам в ущерб всему остальному. Скорее следует управлять эмоциями таким образом, чтобы они выражались уместно и эффективно, позволяя людям спокойно работать вместе ради достижения общей цели.

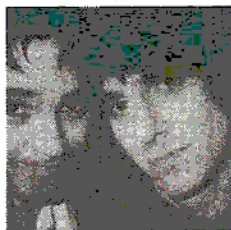
МОЖНО ЛИ ПОВЫСИТЬ УРОВЕНЬ СВОЕГО ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА?

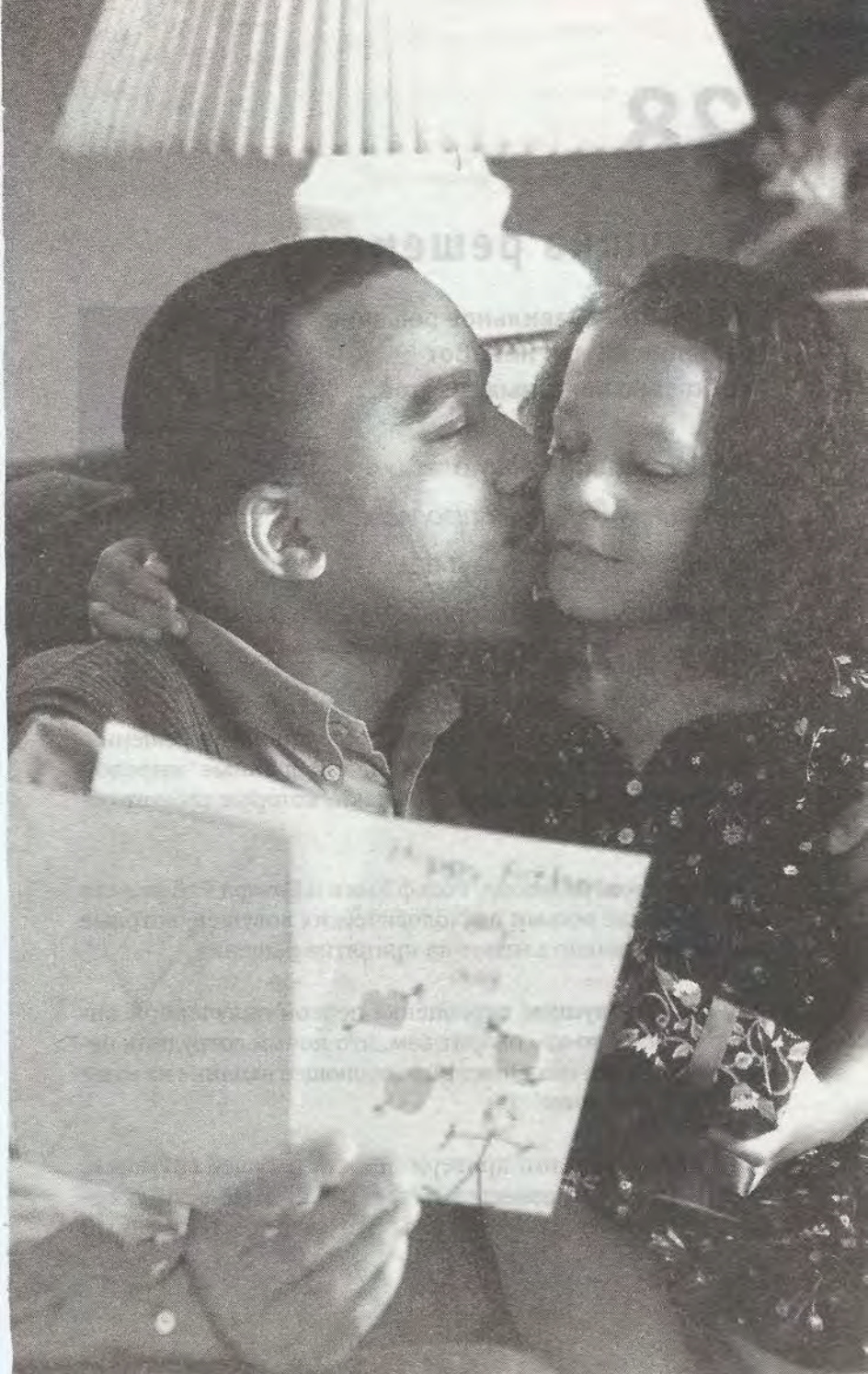
Да, но следует быть готовым к конструктивному решению вопросов по мере их возникновения. Бежать от проблем или игнорировать их не свойственно эмоциональному интеллектуалу, равно как и терять самообладание.

Авторитетная идея

«Не рой яму другому, сам в нее попадешь».

Русская пословица

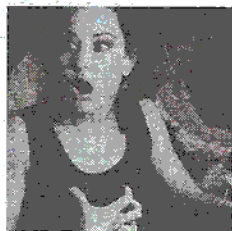




28

Ловушка решения

Как узнать, правильное решение вы приняли или нет? Вот несколько полезных советов.



Чтобы найти лучшую тропинку в дебрях проблем, которые готовит для нас жизнь, часто приходится делать и то, к чему вы были не готовы.

То же самое относится и к процессу принятия решения. Существуют разные методики, одобренные мировой практикой, и определены ловушки, которые следует обходить.

Ученые Джон Хэммонд, Рольф Кини и Говард Райфа дали определение восьми психологических ловушек, которые особенно сильно влияют на принятие решений.

Якорная ловушка: переоценка первой полученной информации. Кто-то говорит вам, что новый сотрудник ненадежен, и это оказывает определяющее влияние на ваше мнение о новичке.

Ловушка инерции: приверженность текущей ситуации, потому что она известна и привычна, даже если существует лучшая альтернатива. Это сверхъестественный

подход к переменам. Всякий раз, когда вы слышите жалобное восклицание «Но ведь мы же так всегда делали», есть все основания полагать, что ваш коллега угодил именно в эту ловушку.

Есть идея!

Обдумайте какое-нибудь принятое вами неудачное решение. Есть ли у вас склонность к попаданию в ловушку? Если да, что можно изменить или как компенсировать это в будущем?

Ловушка необратимых издержек: верность ошибкам прошлого. Менталитет типа «я начал, значит, должен закончить» трудно искоренить, хотя с каждой минутой крепнет уверенность, что продолжать нет смысла.

Ловушка подтверждающего доказательства: целенаправленный поиск информации, подтверждающей существующее пристрастие и равнодушие к ее опровержениям. Подумайте о какой-нибудь известной личности, которую вы недолюбливаете. Разве вы не чувствуете радость, когда читаете неблагоприятные отзывы о ней в прессе?

*А вот
и другие
идеи*

Избежать неправильного решения — это уже само по себе хорошо. Но почему бы не применить более позитивный подход, ознакомившись с идеей 22 «Примите правильное решение»?

Ловушка формулирования: неверная формулировка проблем, подрывающая процесс принятия решения. Пример: если правительство считает, что общественное недовольство введением удостоверений личности вызвано их стоимостью, когда в действительности люди недо-

вольны ущемлением гражданских свобод, то министры, объявляя об ограничении стоимости, принимают неверное решение.

Ловушка чрезмерной уверенности: переоценка точности своих прогнозов.

Ловушка осторожности: чрезмерно осторожные прогнозы на будущее часто связаны с тем, что не удастся объективно оценить вероятность неблагоприятного исхода. Пример: люди не едут отдыхать в Европу из-за терроризма, а в Шри-Ланку — потому, что опасаются цунами.

Ловушка воспоминаний: недавние драматические события кажутся излишне значимыми. Ответ США на события 11 сентября — лучший пример.

Наилучший способ избежать этих ловушек — уверенность: предупрежден — значит вооружен. Необходимо подвергать сомнению правильность предпосылок, на которых основывается решение. Иными словами, следует вовремя задавать себе вопрос: откуда известно, что основания, на которые опирается решение, остались еще в силе.

Важно отдавать себе отчет в том, что существует большая разница между разумными решениями и хорошими последствиями. Иногда вы принимаете правильное решение, которое не приносит ничего хорошего. Точно так же можно принять неверное решение, которое нормализует ситуацию.

Авторитетная идея

«Когда вы должны сделать выбор и не делаете его, это уже само по себе есть выбор».

Уильям Джеймс,
философ



29

Лидер, а не увалень

Новые технологии могут расширить ваши творческие и интеллектуальные возможности. Но не стоит немедленно отправляться в торговый центр и закупать всяческие хитроумные технические новинки, просто, как показывает практика, люди склонны игнорировать даже лучшие инновации.



Как разумно использовать технологические достижения?

Джеффри Мур писал, что адептов технологии можно разделить на пять категорий: новаторы, ранние последователи, раннее большинство (прагматики), позднее большинство (скептики) и увальни.

Новаторы: энтузиасты технологии, которые гоняются за новыми продуктами. Иногда они стараются приобрести их еще до запуска в производство. Технологии инновации занимают в их жизни центральное место. Таких людей мало — максимум 3—5% из всех, но, если они с самого начала на вашей стороне, это убеждает других участников рынка, что ваш продукт — действительно то, что надо.

Есть идея!

Составьте список всех ваших вещей, так или иначе связанных с технологией. Включите в него все — от последних хитроумных новинок до старых виниловых пластинок. Отнесите каждый пункт к одной из следующих категорий: нуждается в модернизации, в норме, устарело. Продайте все, что принадлежит к третьей категории, а полученные деньги можно истратить на модернизацию первой категории.

Ранние последователи: мечтатели, которые, как и новаторы, возлагают большие надежды на новые концепции продуктов на самых ранних этапах их разработки, но, в отличие от новаторов, они не являются яркими адептами технологии. Скорее это люди, которым легко представить и оценить выгоду новой технологии и соотносить ее с другими своими интересами. Обнаружив соответствие, ранние последователи основывают на нем свое решение о покупке.

Раннее большинство: прагматики, разделяющие отношение ранних адептов к технологии, но в основном движимые соображениями практичности. Им известно, что некоторые новые изобретения являются не более чем временным явлением, поэтому они выжидают, желая посмотреть, как примут новый продукт другие. К этой категории относится примерно $\frac{1}{3}$ всех людей.

А вот
и другие
идеи

В наши дни технологические достижения и новаторство тесно связаны. Обратитесь к идее 24 «Обновляйте и меняйте».



Позднее большинство (скептики): люди, которые ждут, пока что-то новое не станет общепринятым стандартом, но и после этого продолжают сомневаться, с трудом поддаются уговорам и в конце концов если и покупают продукт, то у крупных, известных компаний. В эту группу входит примерно $\frac{1}{3}$ потребителей.

Авторитетная идея

«Мультимедиа? Насколько мне известно, это чтение при включенном радио».

Рори Бремнер,
британский комик

Увальни: «махровые» скептики, не желающие иметь ничего общего с новыми технологиями, причем по разным причинам: у одних это личная неприязнь, у других — соображения экономии. Они покупают высокотехнологичный продукт, только если он настолько глубоко спрятан

в другом продукте, что им даже не известно, что он там есть (пример — микропроцессор в тормозной системе нового автомобиля).

Необходимо выработать свою позицию по отношению к технологии. И хотя нельзя отрицать романтической привлекательности отшельнической жизни где-нибудь в затерянном уголке леса при полном отсутствии технологических изысков, истина заключается в следующем: быть увальнем — нежизнеспособная позиция, пригодная разве что для горстки технофобов.

Вы, конечно, можете не согласиться, но похоже, что прагматики, желающие расширить возможности своего мозга, предпочтут повременить, чтобы понять, окажутся ли для них полезными те или иные инновации. Они, как правило, не станут ждать слишком долго, как это делает позднее большинство, поскольку по природе являются скорее лидерами, чем последователями. Иными словами, их место — где-то между ранними последователями и ранним большинством. Обе эти группы используют выгоду новых технологий скорее раньше, чем позже.

30

Внимание, вопросы!

Ключ к качественному мышлению — умение задавать правильные вопросы. Если вы хотите устроить себе небольшую интеллектуальную разминку, возьмите на вооружение эти советы.



Если вы не политик и не преступник, учитесь ценить точные вопросы. При условии честных ответов они помогут вам обрести свежие идеи и догадки.

Хороший вопрос проясняет ход мыслей. Он может встряхнуть вас и заставить действовать.

Далее приводится список продуктивных вопросов. Они сформулированы от первого лица, поэтому вы для начала можете задать их себе, а позже — другим.

Чего я хочу достичь в своей жизни?

Чего бы мне хотелось?

Что для меня самое важное в данный момент времени?

Почему я хочу именно этого?

Есть идея!

Иногда, отвечая на вопросы, люди демонстрируют поверхностную реакцию. На этот случай подготовьте ряд дополнительных вопросов. Спрашивая: «Не могли бы вы быть точнее?» или «Можете ли вы сказать что-нибудь еще по этому вопросу?» — вы помогаете исследовать проблему всесторонне.

Действительно ли это имеет значение?

Для кого я живу?

Чего я не знаю?

О чем я себя не спрашиваю?

Чему я могу научиться на этом примере?

Каковы мои планы на следующий год?

Чья поддержка мне нужна, чтобы...

Кто может мне помочь?

Амбициозен ли я в настоящее время?

Продолжаю ли я развиваться?

Что требует моего внимания сегодня / на этой неделе / в этом месяце / в этом году?

Что я боюсь получить в результате?

Что я хотел бы услышать о себе от других?

Что я не хотел бы услышать о себе от других?

Почему мой лучший друг является таковым для меня?

Выигрыш в лотерею стал бы для меня благословением небес или проклятием?

Что бы я сделал, если бы знал, что не потерплю неудачу?

*А вот
и другие
идеи*

Иногда нет необходимости задавать вопросы — достаточно дать человеку возможность выговориться. Обратитесь к идее 21 «Внесите ясность».

И это все?

Откуда я знаю, что это правильно?

Каким образом я продолжаю держаться выбранного курса?

Если бы мне осталось жить всего год, что бы я сделал за это время?

Как я себя чувствую по утрам?

Когда я ощущал в себе больше жизненных сил?

Моя репутация работает на меня или против?

Что бы я хотел успеть сделать за год, но не могу — сейчас? За пять лет от настоящего момента? За десять лет? Двадцать пять? Пятьдесят? Сто?

Как мне избавиться от постоянного беспокойства?

От чего я готов отказаться, чтобы...



Какой выход из данной ситуации будет правильным?
А какой неправильным?

Что может повлиять на мои планы?

Что я должен сделать, чтобы убедиться: я получил то,
что хотел?

Что я должен выяснить, прежде чем двигаться дальше?

Почему нет?

Что из сделанного мной в прошлом году является лучшим
и почему?

Какие аспекты моей жизни нравятся мне больше все-
го? Меньше всего?

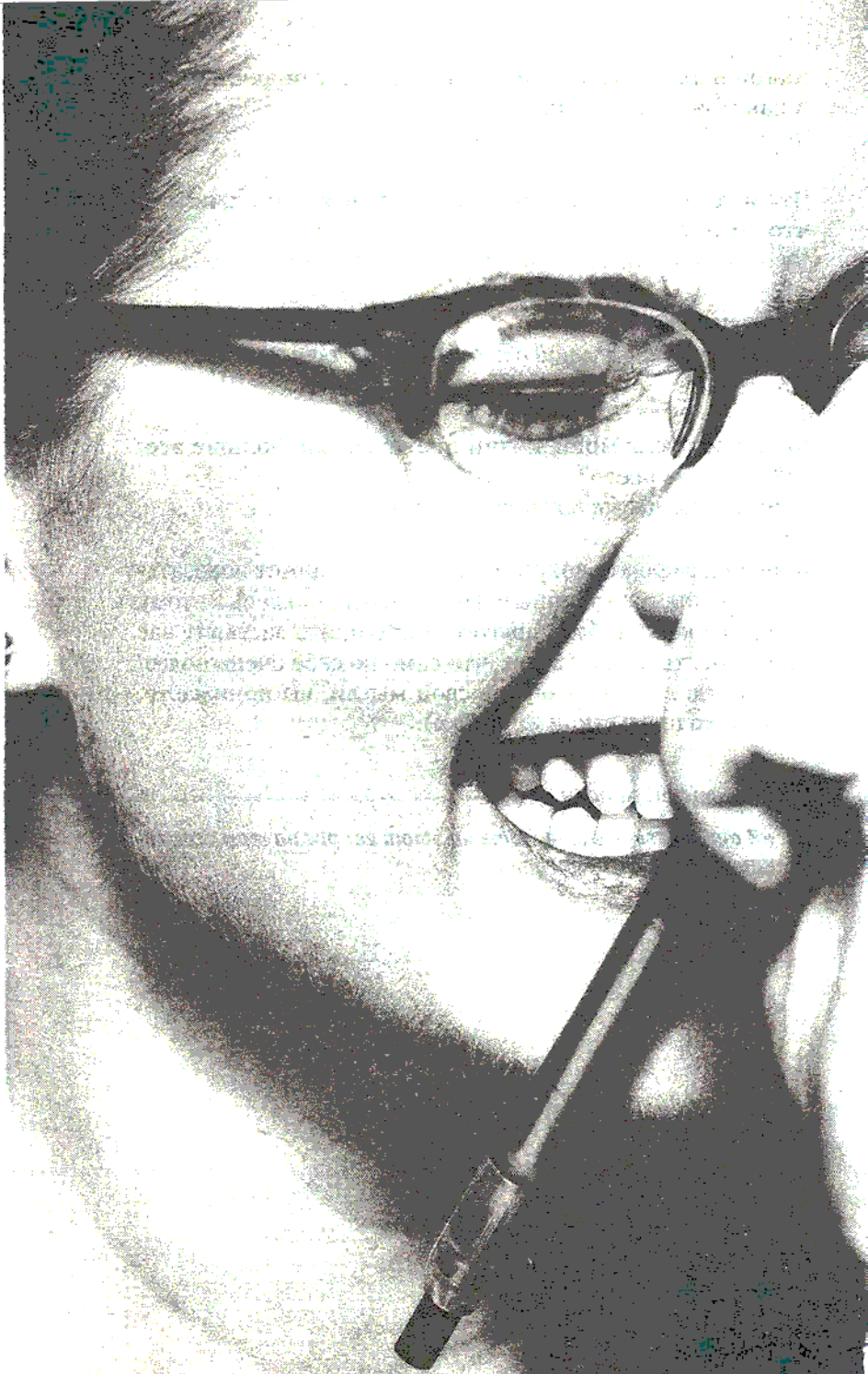
Чему другие могут поучиться у меня?

Конечно, задавать вопросы самому себе может показаться не вполне естественным. Неплохо бы привлечь к этому процессу кого-нибудь другого. Кстати, это заставит вас произносить ответы вслух, что само по себе очень полезно. Иногда, только озвучив свои мысли, вы понимаете, насколько правы (или не правы).

Авторитетная идея

«Я отказываюсь отвечать на этот вопрос на том основании, что не знаю ответа».

Дуглас Адамс,
писатель



31

Совершенствуйтесь!

**Как преуспеть в чем-либо?
Для этого требуется всего лишь
мечта, преданность своему делу,
напряженная работа и искра
таланта.**



*Наверняка для вас
недостаточно быть нормальным или неплохим
в том, что делаете. Ну же, признайтесь!*

Совершенствование личности начинается с ясного понимания жизненной цели. Отсюда же начинаются и проблемы. Большинство людей продвигается вперед, весьма смутно представляя себе, куда именно. У каждого может быть несколько жизненных целей, которые не имеют ничего общего с мечтой. Например, желание уйти на пенсию вполне понятно, но вряд ли его можно назвать вдохновляющим. Допустим, вы стремитесь перейти на другую работу, но в действительности ваше главное желание — избавиться от работы нынешней.

Иметь сокровенную мечту — значит стремиться к чему-то по-настоящему значимому для вас. Для кого-то мечта имеет мистический подтекст, потому что приводит к вопросу: почему я здесь? А кто-то осознает ее как земное стремление к превосходству, подкрепляемое пониманием того, что жизнь — это не генеральная репетиция, после которой начнется спектакль.

Есть идея!

Не делайте из своей мечты государственную тайну. Если вы точно знаете, в какой области хотите достичь совершенства, расскажите о своих стремлениях окружающим. Чем большему числу людей известна ваша мечта, тем больше вероятность, что впоследствии, на других этапах жизненного путешествия, они воспримут вас в новом качестве.

Но желать чего-то и добиваться этого — разные вещи. Возможно, вам нравится гребля и вы втайне мечтаете стать олимпийским чемпионом, но готовы ли вы полностью изменить свой образ жизни, чтобы стать спортсменом?

Писатель и консультант Питер Сенге в своей книге «Пятая дисциплина» пишет следующее: «Совершенствование личности выходит за пределы компетенции и мастерства, хотя основывается именно на них. Оно масштабнее духовных начал, хотя и подразумевает рост в этой области. Люди с высоким уровнем развития личности постоянно расширяют свои способности добиваться результатов, к которым они действительно стремятся».

А вот
и другие
идеи

Обратитесь к идее 46 «*Станьте ключевым специалистом!*», и вы узнаете, как создать базу знаний.

После того как вы ясно представили, кем хотите стать, следует уяснить: людей, добивающихся цели, от витающих в облаках мечтателей отделяет стремление к желаемому. Вы можете достичь самого главного, если готовы отказаться от второстепенного. Возможно, выбор не столь однозначен. Но все же вам по силам отделить зерна от плевел.

Авторитетная идея

«Совершенствование личности учит нас выбирать. Выбор — весьма смелый акт, ведь это отбор результатов и действий, которые вы превратите в свою судьбу».

Питер Сенге,
писатель

Самосовершенствование личности — комбинация дней славы и тяжелой работы. Но, направляя всю свою энергию на достижение цели, вы автоматически станете более внимательными к возникающим возможностям развить свои таланты.

Возможно, вы сталкивались с чем-то подобным, например при покупке новой машины, и неожиданно все дороги оказались заполненными людьми, управляющими такими же автомобилями. Концентрируясь на чем-то, человек имеет обыкновение смотреть по сторонам и обращать внимание на людей, события и возможности очень для него важные. Те, другие машины всегда были на дороге — просто вы их не замечали.



32

Господин Гегель, не тревожьте меня

Конфликт может пойти вам на пользу (если он разрешается достаточно быстро) и привести к оптимальному решению какой-либо проблемы.

Неурегулированный конфликт губителен.



В стародавние времена, когда наши предки были больше заняты проблемой выживания, чем решением головоломок sudoku, они противостояли физической угрозе двумя способами: встречая ее лицом к лицу или убегая с опасного места.

Сражение или бегство? Правильный выбор был в прямом смысле вопросом жизни и смерти.

И этот вопрос представляет вовсе не исторический интерес. Многие психологи считают, что человеческая раса и сегодня «запрограммирована» реагировать на опасность теми же двумя способами.

Есть идея!

Когда вы в следующий раз станете участником конфликта, попробуйте периодически суммировать то, что говорит ваш оппонент. Это поможет прояснить проблему, покажет, что вы внимательно слушаете, стараетесь понять и стремитесь найти решение.

В наши дни угрозой чаще является свирепый начальник, чем лохматый мамонт (хотя разница между ними не всегда очевидна), и природа опасности скорее ментальная, чем физическая. Но, что бы это ни было, в организме происходят те же самые биохимические реакции, что и у далеких предков.

Проблема в том, что мир изменился, и эффективное решение проблемы в XXI веке требует более сложных вариантов, чем ранее. Немецкий философ Георг Вильгельм Фридрих Гегель ввел понятие «синтез противоположностей» — идею, согласно которой тезис может совмещаться со своей противоположностью (антитезисом) и порождать синтез — новую структуру, включающую и то и другое.

А вот
и другие
идеи

Острота конфликта зависит от окружения. Подробнее об этом в идее 7 «Эффективное мышление».

Если применить диалектику Гегеля к тезису «сражение» против антитезиса «бегство», можно получить синтез и назвать его «столкновение и решение проблемы».

Это отнюдь не универсальный подход. Исследования показывают, что европейские организации улаживают кон-

фликты в 50% случаев путем приуменьшения их значения и стараясь их избежать, в 30% случаев — путем агрессивной конфронтации и только в 20% случаев — путем конструктивной конфронтации. Но если отвлечься от западного образа мыслей, станет ясно, что японцы, например, достигли больших высот в промышленном развитии, применяя принцип синтеза.

Как можно использовать конструктивный конфликт на практике?

Статья в «Гарвард бизнес ревью», написанная Кэтлин Айзенхардт, Жаном Кавайи и Л.Дж. Буржуа III, предлагает пять шагов к достижению этого в работе:

1. Соберите команду, члены которой будут иметь разный возраст, подготовку и опыт.
2. Чаще встречайтесь, чтобы лучше узнать друг друга и установить взаимное доверие.
3. Пусть члены команды возьмут на себя функции, выходящие за пределы их обычных действий, исключите борьбу за влияние.
4. Используйте ролевые игры — это поможет увидеть проблему под другим углом.
5. Активно и открыто управляйте конфликтом. Убедитесь, что действительно достигнут консенсус, а не просто участники пожелали выйти из боя.

Где бы вы ни были, на работе или дома, для успешного разрешения конфликта необходимо наличие четырех элементов:

1. *Общая цель.* Когда все стороны примут ее, проще говорить о сотрудничестве.

2. *Отсутствие индивидуальности беседы.* Если начнутся разговоры о том, что нужно сделать так, как поступил тот или иной участник конфликта, беседа может быстро перейти к битве личностей. Старайтесь вести дискуссию на основании фактов.
3. *Многочисленные альтернативы.* Исследования показали: чем больше вариантов выбора, тем меньше вероятность неконструктивного диалога.
4. *Чувство юмора.* Оно оказывает мощное положительное влияние на людей. Когда беседа ведется легко и ненавязчиво, человек внимательнее слушает и, как правило, менее склонен занимать оборонительную позицию.

Авторитетная идея

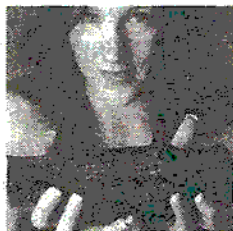
«Честное разногласие часто является признаком существенного прогресса».

Махатма Ганди,
идеолог национально-освободительного
движения Индии

33

Делиться или копить?

Это дилемма всех высококвалифицированных специалистов в сфере анализа и обработки информации XXI века — стоит ли делиться своим интеллектуальным капиталом с другими, или его необходимо ревностно охранять.



*Возможно, вы слышали фразу Вуди Аллена:
90% успеха в работе приходит случайно.*

Вероятно, когда-то это было так, но сегодня большинство людей знает не понаслышке: если вы не «прибавляете стоимости» там, где работаете, значит, ваш поезд ушел.

Тот, кто чувствует угрозу или уверен, что на работе его не ценят, ревниво охраняет свои ничтожные знания, делая эффективную командную работу, зависящую от открытого информационного обмена, невозможной. Компании, которые поощряют карьерный рост отдельных сотрудников, но одновременно создают атмосферу недовольства, не выполняя свои обещания, рискуют потерять важные знания, составляющие основную ценность компании.

Что же делать работникам, занятым анализом и обработкой информации? В ближайшей перспективе, если они поделятся опытом, это сделает лично их менее цен-

ными для работодателей, и, когда возникнет очередная необходимость сократить расходы, каждого из них вполне могут отправить на улицу.

Есть идея!

Когда речь заходит об оценке вашей стоимости на рынке, попробуйте думать о себе как о бренде. Спросите себя: чем я хочу быть известен? А теперь представьте, что вы можете сделать в течение ближайших двенадцати месяцев, чтобы изменить положение вещей.

С другой стороны, знания больше не являются для них золотым запасом. Для работника, который хочет обеспечить для себя хорошую перспективу, ключевым вопросом является следующий: как я могу применить свои нынешние знания и приобрести новые, необходимые для того, чтобы быть полезным работодателю и в будущем.

Работники, занятые сбором и обработкой информации, все чаще приходят к выводу, что вспахивать свою борозду в одиночку, не делаясь знаниями и не получая никакой



выгоды от знаний коллег, нет смысла. Они понимают, что достичь высокой эффективности труда можно, только отдавая и получая информацию, и потому наилучшей долгосрочной стратегией является сотрудничество и установление хороших взаимоотношений с коллегами. Короче говоря, лучше стать командным игроком.



Если вы хотите делиться, а не копить, вам придется встречаться с самыми разными людьми. Вы можете узнать больше о контактах, ознакомившись с идеей 10 «Одна голова — хорошо, а две — лучше».

Если команда проходит совместное обучение, ее отдельные члены учатся и повышают свое профессиональное мастерство быстрее, одновременно проникаясь мыслью, что все они являются членами очень важного подразделения.

Работа в сотрудничестве чаще дает хорошие результаты и совершенствует индивидуальные способности, чем конкуренция. Возможно, настало время признать важную истину: движение от зависимости к независимости — признак роста, но движение от независимости к взаимозависимости — показатель зрелости.

Авторитетная идея

«Срок годности интеллектуальной собственности не выше, чем у банана».

Билл Гейтс,
глава компании «Майкрософт»

34

Верьте мне — я продавец

Как продавцы пытаются влиять на ваше поведение? Интересно, что вы можете и сами использовать большинство применяемых ими техник, если, конечно, захотите.



Знаете ли вы, что средний гражданин Великобритании каждый день слышит более 3000 рекламных объявлений?

Многие уверены, что обладают иммунитетом к продукции рекламной промышленности, но люди, которые стараются продать тот или иной товар, используют новые подходы.

Роберт Б. Циальдини, профессор психологии Аризонского университета, известен своей книгой об убеждении и маркетинге «Влияние: психология убеждения». Ее написанию предшествовала трехлетняя исследовательская работа, в процессе которой автор направлял свои резюме в различные компании, занимающиеся продажей поддержанных автомобилей, сбором средств на благотворительность и т. д., изучая реальные ситуации и применяемые методы убеждения.

Исследования Циальдини выявили шесть видов «оружия влияния», используемых предприимчивыми дельцами, чтобы воздействовать на поведение покупателей.

Взаимность

Социологи и антропологи утверждают, что это одно из основных «правил» человеческой культуры. Проще говоря, люди имеют обыкновение чувствовать себя обязанными оказать ответную любезность. Поэтому оптимальная тактика продавца — дать бесплатные образцы, прежде чем требовать ответной реакции.

Обязательность и последовательность

Каждому нравится выглядеть последовательными в словах, принципах, отношениях и поступках. Когда вы соглашаетесь взять на себя обязательства по отношению к цели или идее, вы стараетесь их уважать. Даже если после согласования условий стимул исчезает, вы чаще всего продолжаете следовать уговору. Поэтому продавец машин может в последний момент повысить цену, не уменьшив при этом объем продаж, — ведь вы уже решили сделать покупку.

Социальная проверка

Люди делают то, что, по их наблюдениям, делают другие. Поэтому, если вы хотите заставить своего шестилетнего отпрыска что-то сделать, найдите другого ребенка такого же возраста, который этим уже занимается.

Симпатия

Люди чаще говорят «да» тем, кого знают и любят. Физическая привлекательность других усиливает восприятие их таланта, доброты и ума. В результате привлекательные люди нередко являются в высшей степени убедительными, им легче добиться желаемого, когда речь идет об изменении отношения к их товару. На симпатию также влияет степень сходства. Многим нравятся те, кто похож на них. Когда продавец спрашивает, где вы живе-

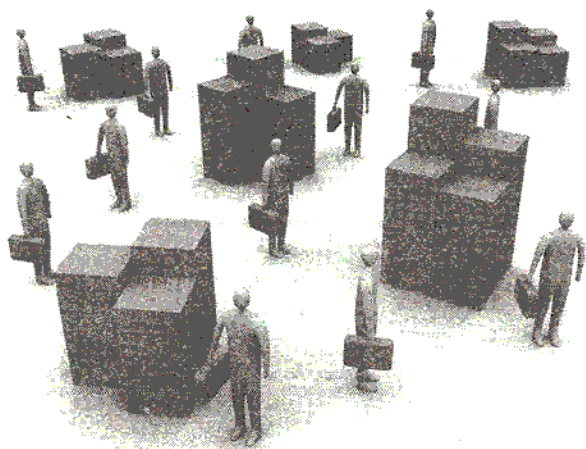
те, после чего радостно восклицает, что его любимая тетя живет там же, велик шанс, что он использует карту сходства.

Есть идея!

Если вы стараетесь убедить кого-то что-то сделать, не придумывайте мнимых родственников, которые живут в том же городе или учились в том же университете. Воспользуйтесь более этичным приемом и найдите что-то действительно связывающее вас. Совсем не трудно отыскать общие впечатления, события, которым вы оба были свидетелями, понравившийся бар или ресторан, недавно просмотренный фильм, одинаковую реакцию на последние новости. Обнаружив эту связь, можно стать более убедительным.

Авторитет власти

В обществе существует ярко выраженная тенденция подчиняться власти. Реагируя на нее, вы также реагируете и на сопутствующие ей символы — титулы, одежду и т. д. Это объясняет, почему вы не рискуете проигнорировать рекомендации метрдотеля относительно самых вкусных блюд в меню.





Чтобы получить представление об искусстве убеждения, обратитесь к идее 20 «Мудрость древних греков».

Недостаточность

Согласно этому принципу, люди приписывают большую ценность возможностям, которые менее доступны. Использование недостаточности для получения прибыли видно в тактике типа «ограниченное издание» и «предложение действительно до субботы», когда продавцы стараются убедить вас в том, что доступ к предлагаемому ими товару ограничен по количеству или времени. Еще больше ценится ограниченная доступность отдельных предметов, если за обладание ими приходится соревноваться с другими людьми. Именно в этом соль аукционов.

Важно понимать, каким именно образом «оружие влияния» воздействует на ваше поведение и объемы покупок. Только тогда можно с легкостью использовать подобную тактику самому.

Авторитетная идея

«Насмешка — лучшая проверка истины. Чем больше резких замечаний можно высказать в адрес довода, тем он менее правдив».

Роберт Циальдини,
бизнес-эксперт

35

Как вскормить свою гениальность

Как питание влияет на ваше мышление?

Две тысячи лет назад римский поэт Ювенал подарил миру выражение: «*mens sana in corpore sano*» — «в здоровом теле здоровый дух».



Если вы когда-нибудь пробовали съесть восемнадцать пончиков, выпить три литра кока-колы, а потом заняться разгадыванием несложной головоломки судоку, значит, вам уже довелось убедиться в справедливости и мудрости слов Ювенала. Между качеством диеты и качеством мышления существует прямая зависимость.

Об этом не говорится в огромном количестве литературы по диетологии, заполонившей рынок. Основные принципы здорового питания очень просты.

Основа диеты — сложные углеводы. Они содержатся в хлебе, злаках, рисе, пасте. Добавьте в свой рацион продукты из непросеянной муки: они богаты волокнами и по составу ближе всего к необработанным зернам. Овсяное печенье и лепешки, бисквитные пироги из овсяной муки,

Фрукты (кроме крахмальных — бананов) хороши для повышения тонуса и концентрации, так как обеспечивают постоянное и длительное высвобождение энергии.

Меньше жира. Старайтесь, чтобы доля жиров в вашей диете составляла не более 30%, особенно если это насыщенные животные жиры. Если вы хотите похудеть, снизьте их долю до 20%.

Есть идея!

Не полагайтесь на биологически активные добавки. Представляется весьма заманчивым проглотить несколько таблеток и получить все необходимые питательные вещества, но большинство диетологов все же советует придерживаться сбалансированной диеты. Дело в том, что организм лучше усваивает витамины и микроэлементы из пищи, чем из добавок.

Меньше сахара. Сахар — это пустые калории, он не имеет питательной ценности. Избегайте употребления сладкого перед экзаменами и другими подобными мероприятиями. Сладости вызывают резкое повышение уровня глюкозы в крови — так называемый сахарный удар. Проблема в том, что позднее этот уровень резко понижается, вы чувствуете сонливость и неспособность сосредоточиться.

Фрукты и овощи. Их должно быть не меньше пяти порций в день.

Мясо. Ваш ежедневный рацион должен состоять из хлеба, картофеля, риса или пасты и большого количества овощей и фруктов, хотя при желании вы можете добавить немного постного мяса или рыбы.

Употребляйте как можно меньше готовых продуктов. Они обычно содержат много отнюдь не полезных составляющих (сахара, жира и т. д.).

Узнайте больше о связи физического и душевного здоровья из идеи 40 «На старт!».

Пейте больше воды и контролируйте еженедельный объем употребления спиртного. Иными словами, не пейте больше двух рюмок за вечер и оставляйте не меньше двух дней в неделю свободными от алкоголя.

Придерживайтесь этих принципов, и эффект не заставит себя долго ждать.

Будьте осторожны с кофе, поскольку он оказывает двойной эффект. С одной стороны, содержащийся в нем кофеин повышает внимание и способствует выработке адреналина, что, в свою очередь, стимулирует выброс энергии. С другой — он способствует выработке дофамина, который, в свою очередь, воздействует на «центр удовольствия» в мозге.

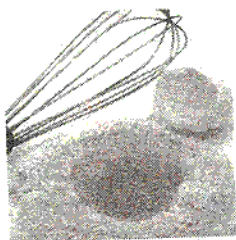
Авторитетная идея

«Студенты все чаще прислушиваются к мнению о том, что правильная диета стимулирует учебный процесс. Эта информация быстро распространяется по университетам и колледжам, и каждый год объемы продаж продуктов, стимулирующих мозговую активность, возрастают, причем в первую очередь перед экзаменами».

Питер Дюроуз,
производственный директор
сети супермаркетов «Теско»

Исследования показали, что кофе положительно влияет на внимание и скорость передачи информации. Есть мнение, что постоянное употребление кофеина может задержать возрастные нарушения памяти.

Однако кофеин вовсе не так полезен, как может показаться на первый взгляд. Он является сильным диуретиком, то есть вызывает обезвоживание. Это влияет на способность концентрироваться, вызывает чувство подавленности и усталости. Он также провоцирует нарушения сна, что, безусловно, сказывается на эффективности работы на следующий день. У некоторых людей кофеин вызывает беспокойство, раздражительность и головную боль.



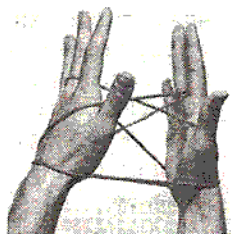
36

Анатомия памяти

Как работает память и что можно сделать, чтобы ее улучшить?

За последние тридцать лет произошёл грандиозный прорыв в нашем понимании закономерностей

функционирования мозга. Теперь ученые могут с уверенностью указать, какой участок мозга выполняет определенные функции.



Естественное ограничение возможностей памяти сохранялось на протяжении многих веков. Именно из-за него приходится разрабатывать приемы и методики, помогающие запоминать большой объем информации.

Слово «мнемоника» первоначально определялось как изучение приемов и способов улучшения памяти. Со временем оно изменило свое значение и теперь применяется для названия самих приемов. Вот несколько примеров мнемоники.

Буквенная мнемоника: чтобы запомнить написание сложного слова, надо придумать запоминающееся предложение, в котором первая буква каждого слова — оче-

редная буква в слове, которое вы пытаетесь удержать в памяти. Например, ЖЮРИ: Желтая Юла Радугой Играет.

Есть идея!

Хорошо зарекомендовал себя простой метод — повторение информации. Помните детскую игру? «Я иду на пикник и беру с собой...» Когда добавляется каждый новый предмет, старые повторяются. Таким образом можно уяснить большое число слов. Если вам надо запомнить перечень чего бы то ни было, попробуйте прибегнуть к той же методике. «Я иду на очень важную встречу, и мне необходимо...»

Цифровая мнемоника: запоминать числа легче, если придумывать предложения, в которых количество букв в каждом последующем слове равно очередной цифре. Например, для числа $\pi = 3,14...$ это предложение «Как я хочу...».

Акrostих: первая буква каждого слова, которое вы пытаетесь запомнить, используется в построении предложения. Классический пример — цвета спектра: красный, оранжевый, желтый, зеленый, голубой, синий, фиолетовый. Каждый Охотник Желает Знать Где Сидит Фазан.

Метод рифм: «Тридцать дней и в сентябре, и в апреле, и в июне, как и в ноябре».

А вот
и другие
идеи

Обратитесь к идее 52 «Держите мозг в тонусе», и вы узнаете, как держать свой мозг в тонусе.

Авторитетная идея

«Память — то, что остается, когда что-то случается и не совсем рассыивается».

Эдуард де Боно,
основоположник концепции
латерального мышления

Метод дробления: длинные числа лучше запоминаются, если делить их на части. Например, число 04711998 можно разбить следующим образом: 04 71 19 98. Если вы находите комбинации чисел, имеющие для вас особое значение, — еще лучше. Например: 04 71 — месяц и год вашего рождения и т. д.

Число/рифма: обычно используется для запоминания не более десяти слов. Сначала вы придумываете рифмующиеся слова для чисел от 1 до 10 (например, один — блин, два — трава, три — смотри и т. д.), затем — приписываете слово, которое вам необходимо запомнить, определенному числу. Например, можно приписать слово «карта» числу 1. Тогда со словом «карта» у вас будет ассоциироваться слово, которое вы срифмовали с «один», а именно — «блин». Чем более запоминающимся будет образ, тем лучше.

Авторитетная идея

«У памяти две обязанности: сбор и распределение».

Сэмюэл Джексон,
актер

В итоге вы получите набор образов, характеризующих слово, которое необходимо запомнить.

Число/форма: модификация метода число/рифма, но вместо использования один — господин вы можете использовать форму для изображения чисел. Число 1 может

быть карандашом или указкой, 2 — лебедем и т. д. Затем вы ассоциируете слово с формой. В вашем случае слово «карта» должно ассоциироваться с карандашом.

Метод рассказа: все то же самое, что и в методе число/рифма, только образы объединены в рассказ. Так легче запомнить последовательность событий.



37

Первоклассный рассказчик

Обычный гений — это человек, который умеет общаться с другими. Когда необходимо убедить в чем-то аудиторию, забудьте о заранее подготовленных вами слайдах, плакатах и прочих средствах наглядной агитации и расскажите хорошую историю.



Вспомните, когда вы последний раз смотрели по телевизору благотворительное шоу. Как его организаторам удалось в тот вечер убедить такое большое число людей расстаться со своей наличностью?

На самом деле свою роль сыграли несколько факторов. Вспомните: видели ли вы на экране красочно оформленные графики, таблицы и лозунги, уверяющие вас, что пожертвование — весьма рациональный и вполне разумный акт? Нет. Самой действенной и трогательной частью вечера стали рассказы людей, которые волею судьбы попали в отчаянное положение, но благодаря прошлым взносам аудитории сумели снова встать на ноги и преуспеть.

Есть идея!

Когда вы ведете свой рассказ, старайтесь, чтобы он звучал непринужденно, словно вы его не рассказывали уже сотню раз. Для этого не старайтесь запоминать рассказы слово в слово, используйте только ключевые слова и фразы. Так вы сможете включить и неподготовленный материал тоже.

Все очень просто: если вы взываете к разуму аудитории, используйте логику и слайды, но если вам хотелось бы установить связь на более глубоком эмоциональном уровне, расскажите трогательную историю.

Рассказчик — одна из древнейших профессий. С тех пор как люди стали бросать камни в подкрадывающихся саблезубых тигров, что помогло им выжить, появились рассказы и рассказчики. В наше время не найдется человека, которому когда-то не рассказывали или не читали истории и сказки родители, дедушки, бабушки, учителя.

Учитывая, что рассказ обладает способностью одновременно информировать, учить и развлекать, не стоит удивляться, что все большее число людей обращается к нему как к инструменту для сознательного изменения позиции слушателей.

В своей книге «Трамплин: как повествование провоцирует действие в организациях эпохи знаний» Стивен Деннинг, когда-то бывший одним из директоров Всемирного банка, выдвигает идею, что мы можем научиться использовать повествование, чтобы вдохновить других к действию. Он предлагает нам простые, но очень эффективные направления, которые помогут достичь эффективных результатов.

Личностный подход: чтобы рассказ оказал воздействие, узнайте об аудитории как можно больше.

Великие рассказчики являются прекрасными слушателями — отсюда и берут свое начало многие их рассказы. Чтобы больше узнать о том, как держать ушки на макушке, обратитесь к идее 42 «Хорошо, повторяйте за мной».

Четко поставленные цели: иногда рассказы рождаются в процессе повествования, но в целом составить их значительно легче, если знать заранее, какой цели необходимо достичь.

Используйте необычные примеры, чтобы проиллюстрировать свою точку зрения: в рассказе должно содержаться что-то неожиданное, иначе он окажется скучным. «Я пошел в магазин, купил хлопья и молоко для завтрака и вернулся». Вряд ли такое повествование впечатлит слушателей.

Пусть ваши истории будут правдоподобными: достичь эмоционального резонанса возможно, если услышанное вас взволнует. Если истории слишком невероятные, они потеряют значительную часть своего влияния на окружающих.

Авторитетная идея

«Были великие цивилизации, не использовавшие колесо, но не было цивилизаций, не знавших рассказа».

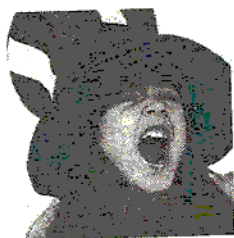
Урсула Ле Гуин,
писатель

Пусть ваша история будет недавней: чем «свежее», тем лучше.

Дайте слушателям возможность заполнить пробелы в вашем повествовании, но все же позаботьтесь о достаточном количестве деталей, чтобы передать свою мысль.

Цель — максимально облегчить аудитории процесс нахождения в истории некоего личного смысла. Чем больше подробностей приводит рассказчик, чем выше риск настроить аудиторию против себя, подчеркнув несоответствие между историей и представлениями слушателей.

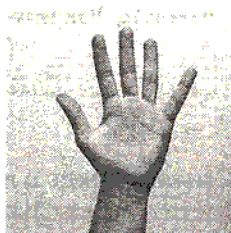
Естественно, лучшим способом усовершенствовать свои навыки рассказчика является практика. Также вы можете послушать других рассказчиков — это в высшей степени информативно.



38

Во власти противоречий

Парадокс уводит ваш ум от рутины. Он отпускает на волю ваше рациональное мышление и интуицию.



По словам Фрэнсиса Скотта Фицджеральда, «высокий уровень интеллекта позволяет удерживать в уме одновременно две противоположные идеи и сохранять способность функционировать».

Многие привыкли видеть мир, оперируя такими категориями, как открыто/закрыто, черное/белое, или/или. Но люди, обладающие живым умом, всегда стремятся выйти за пределы «или/или», достигнув «и/и».

Если говорить о работе, парадокс — ядро многих противоречивых идей от гуру менеджмента, академиков и писателей. Организациям предлагается заниматься своим делом, децентрализоваться, оказывать поддержку, придумывать, направлять, использовать здравый смысл, уметь приспосабливаться, показывать пример, реинвестировать себя, принимать новые методы, радовать покупателей, ориентироваться на качество, всеми силами экономить, создавать сообщества, воодушевлять людей и


отвечать ожиданиям фондового рынка. Не удивительно, что большинство руководителей не обращают внимания на подобные «рекомендации».

Есть идея!

Парадокс — часть нашей жизни, поэтому лучше к нему привыкнуть. Узнайте больше о парадоксе из книг о дзен.

Столкнувшись с противоречиями, работники стараются вести себя крайне осторожно. Призывы к переменам никто не воспринимает, и даже самые перспективные планы отправляются на полку.

Существует ряд знаменитых парадоксов. Возьмем, к примеру, парадокс Абилина, который утверждает следующее: многие люди принимают решения, основанные не на том, что они действительно хотят сделать, а на том, чего, по их мнению, хочется другим. В результате они решают сделать что-то, чего в действительности никто не желает, но им кажется, что все этого хотят.



А вот
и другие
идеи

Столкновение с парадоксом может привести к нежелательным последствиям. Подробнее об урегулировании конфликта читайте в идее 32 «Господин Гегель, не тревожьте меня».

Парадокс дедушки: вы возвращаетесь в прошлое и убиваете своего дедушку до того, как он встретит вашу бабушку. Это предотвращает ваше зачатие, поэтому вы не можете отправиться назад во времени и убить своего дедушку.

Авторитетная идея

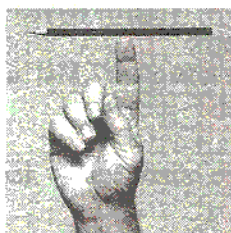
«Парадокс — это истина, поставленная на голову, чтобы на нее обратили внимание».

Гилберт Честертон,
писатель

Почему же управление парадоксом представляется таким сложным? Частично потому, что люди не привыкли сталкиваться с противоречиями и гармонизировать их, а также не рассматривают парадокс как существенную часть жизни.

Конечно, такое восприятие может быть отчасти правильным, но неоспоримый факт заключается в том, что парадокс действительно существует в повседневной жизни. К примеру, вы покупаете большие упаковки хлопьев, потому что это выгодно, а потом обнаруживаете, что едите большие порции, и экономии не получается.

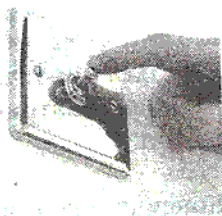
Особенность парадоксов заключается в том, что вы постоянно должны быть готовы к встрече с ними. Если их игнорировать, они все равно никуда не денутся. Только признав законное право парадоксов на существование, вы дадите себе шанс извлечь из них выгоду.



39

Нестандартный подход

Техника нестандартного мышления.



Три выключателя за пределами комнаты без окон соединены с тремя лампочками внутри комнаты.

Как определить соответствие лампочек и выключателей, если вам разрешено войти в комнату только один раз?

Прежде чем узнать ответ, прочтите небольшой рассказ.

Два человека приехали в Африку на сафари. Неожиданно они наткнулись на тигра, который начал угрожающе рычать. Оба испугались, а один начал обувать кроссовки. Другой спросил у него:

— Ты думаешь, это поможет? Мы же все равно не сможем обогнать тигра!

Первый отвечает:

— Мне не нужно его обгонять — достаточно опередить тебя.

А теперь ответ на загадку о лампочках. Включите первый выключатель на несколько минут, затем выключите, включите второй и войдите в комнату. Второй выключа-

тель будет соединен с лампочкой, которая горит, первый — с той, которая нагрелась, а третий — с холодной лампочкой.

Есть идея!

Перечислите проблемы, с которыми вам предстоит столкнуться в течение нескольких недель: покупка подарка ко дню рождения, поиск новой работы, откладывание денег на отпуск и т. д. Подумайте, как, по-вашему, большинство людей решило бы эти проблемы, после чего попытайтесь найти совершенно иной подход к ним.

Нельзя выкопать вторую яму, углубляя одну и ту же: упорное продвижение по одной траектории может быть не так полезно, как изменение направления. Усилия, прилагаемые для движения в одну сторону, не обязательно приведут к успеху, даже если они велики.

Латеральное (нестандартное) мышление существует для изменения восприятия: вооружившись логикой, вы начинаете с определенных компонентов, как в шахматах — с данных фигур. Но что есть эти фигуры? В большинстве жизненных ситуаций фигуры не даны — можно только предполагать их наличие. Вы принимаете определенные образы, концепции и границы. Ваша цель — не перестановка существующих фигур, а поиск способов их изменения.

Чтобы успешно использовать латеральный тип мышления, необходимо с большим вниманием относиться к предположениям, которые вы делаете, оценивая ситуацию.

А вот
и другие
идеи

В идее 5 «Ментальные модели» предположения рассматриваются более детально.

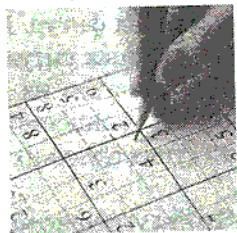
Авторитетная идея

«Пьеса имела большой успех, но публика оказалась ужасной».

Оскар Уайльд,
писатель

Сложность заключается в том, что большую часть времени предположения очень полезны, так как обеспечивают людей «условными обозначениями» для связи с миром. Например, вы предполагаете, что Земля круглая, и это не подвергается сомнению. Но ведь не так давно считалось, что она плоская и есть возможность достичь ее края.

Прежде чем посмеяться над невежеством наших предков, задайте себе вопрос: может ли оказаться неверным то, что вы сегодня считаете истиной? Похоже, что многие ограничивают свою возможность учиться, потому что сами плетут паутину предположений, в которой и запутываются. Поэтому необходимо научиться мыслить нестандартно и предлагать оригинальные решения.



40

На старт!

В чем связь между физическим и умственным здоровьем? Как обеспечить своему мозгу тело, которого он заслуживает?



Никто, находясь в здоровом уме, не поставит двигатель от «мерседеса» под капот стареньких «жигулей» и уж тем более не станет ожидать от этого странного действия первоклассных результатов.

Не факт, что человек, имеющий лишний вес, не может обладать блестящим интеллектом или что физически совершенная личность автоматически приобретает гениальность, но для большинства людей справедливо утверждение: чем лучше физическое состояние, тем эффективнее работа мозга.

В последнее время стало очевидно: люди едят больше, чем это необходимо, а занимаются физическими упражнениями меньше, чем должны. Частично проблема заключается в том, что современная жизнь обычно предоставляет не так много физических нагрузок. Вы ездите на машине больше, чем ходите пешком, занимаетесь ум-

ственным, а не физическим трудом, к тому же пользуетесь бытовыми приборами, сохраняющими калории, — пылесосом, стиральной машиной и т. д.

Есть идея!

Можно легко развеять миф о том, что вы являетесь хозяином собственного тела. Сидя за столом, поднимите правую ногу с пола и начните описывать ею круги по часовой стрелке. Одновременно начертите правой рукой в воздухе цифру 6. Ваша нога изменит направление, и вы ничего не сможете с этим поделать.

У тех, кто занимается спортом для сохранения здоровья, снижается сердцебиение и кровяное давление, улучшается инсулиновая чувствительность. Кровь начинает быстрее течь по сосудам, ткани насыщаются кислородом, и улучшается цвет кожи. Энергичность и прекрасная работа желез внутренней секреции делают человека более привлекательным.

А вот
и другие
идеи

Больше узнать о значении здорового питания можно из идеи 26 «Пища для мозга».



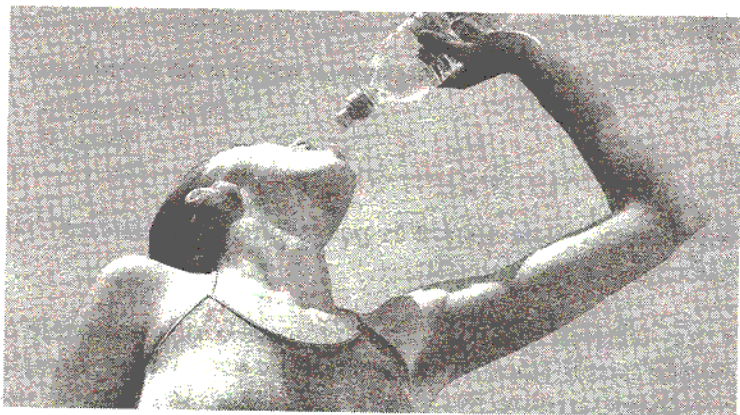
«Девять десятых нашего счастья зависит от здоровья».

Артур Шопенгауэр,
философ

Физиологическая польза от регулярных упражнений заключается в следующем:

- Улучшается самочувствие, а вместе с ним и мнение о себе самом, поскольку позитивные изменения налицо. («О, посмотрите, это же мои ноги! Как давно я их не видел! Их все время скрывал мой пивной живот!»)
- Стимулируется нервная система, повышается способность к концентрации внимания.
- Уменьшаются тревога и напряжение.
- Пропадает депрессия (ученые полагают, что из-за общего улучшения состояния здоровья, самочувствия и настроения повышается уверенность в себе).
- Усиливается желание поддерживать здоровый вес.





Исследования доказали, что при занятиях физическими упражнениями организм вырабатывает вещества, называемые эндорфинами. Считается, что они снимают стресс и боль, приводя к эйфории.

Авторитетная идея

«Если бы фитнес продавался в бутылках, у всех были бы совершенные тела».

Шер,
певица

41

Первоклассный собеседник

Встречи и беседы с людьми — прекрасный способ отточить свое мастерство владения словом.



Иногда вы встречаете человека впервые, и создается впечатление, что вы знали его всю жизнь. Беседа течет плавно, без перерывов.

Когда так происходит, это замечательно. Но иногда приходится изрядно потрудиться, чтобы найти общие темы. Такой поиск бывает необходим, потому что всякий раз при встрече с новым человеком появляется возможность познакомиться с его взглядами на мир, а значит, расширить собственный кругозор.

Далее приведено несколько советов, которые позволят повысить свое место в хит-параде, когда речь пойдет об успешной беседе.

ПОДГОТОВКА

Больше читайте. Все, что вы прочли, может стать источником информации в беседе.

Есть идея!

Если вы хотите показать кому-то, что действительно обратили на него внимание, блестящий разговорный прием — выйти за пределы темы и упомянуть о чем-то, на что этот человек ссылался ранее. Таким же образом можно перевести беседу на более высокий уровень.

Погрузитесь в культуру разного рода: телевидение, музыка, спорт, мода, искусство, театр — все это потенциальные темы для разговора. Если вы не выносите Шекспира или футбол, об этом тоже можно поговорить.

Запоминайте или записывайте услышанные забавные истории, цитаты, наблюдения, свои впечатления от увиденных красивых вещей.

Экспериментируйте: пойдите домой по другой дороге, попробуйте экзотические блюда, посетите новые места, научитесь играть на музыкальном инструменте, найдите интересный сайт. Все, что вы узнали, является зерном для мельницы беседы.

Практикуйтесь. Чем больше вы говорите, тем легче вам вести беседу. Выработайте привычку разговаривать с кассирами, официантами, соседями и т. д.

А вот
и другие
идеи

Хотите приправить беседу остроумными замечаниями? Обратитесь к идее 23 «Магия Уайльда».

САМА БЕСЕДА

Вы должны выглядеть заинтересованным в своем собеседнике и в том, что он говорит. Демонстрируйте это:

есть много способов показать людям, что вы целиком увлечены разговором. Это может быть кивок, улыбка или какое-либо иное изменение выражения лица, краткие реплики («Да? Серьезно? Что вы говорите!»). Лучше всего, когда все эти знаки естественны, а не вымучены. Правда, в избытке они становятся в лучшем случае манерностью, а в худшем — признаком издевательства.

Отреагируйте на чужую реплику («Правда? Никогда бы не подумал!») или «Расскажите мне об этом побольше») или просто повторите с вопросительной интонацией последнюю часть предыдущего предложения. Это покажет, что вы внимательно слушаете собеседника и вдохновляете его на продолжение разговора.

Авторитетная идея

«Одна беседа с мудрым человеком стоит месячного изучения книг».

Китайская пословица

ЧЕГО СЛЕДУЕТ ОСТЕРЕГАТЬСЯ

Выражайте сочувствие. Если ваш собеседник прослезился, сообщив о кончине любимого кота, вряд ли подходящей будет реакция: «Значит, в этом году вам некого вести на кошачью выставку?»

Избегайте излишеств. Следите за словами и фразами, которые постоянно употребляете, — «в основном», «в конце концов» и т. д.

Участвуйте в беседе до ее естественного окончания, после чего «выходите из боя». Не позволяйте разговору дойти до напряженного молчания.

Подводя итоги, можно с уверенностью сказать: хорошая беседа — это:

- баланс между разговором и молчанием;
- взаимный обмен информацией, то есть диалог, а не монолог;
- смесь спонтанных и частично отрепетированных реплик;
- возможность учиться (помните, что учеба более продуктивна, когда вы слушаете, а не когда говорите).



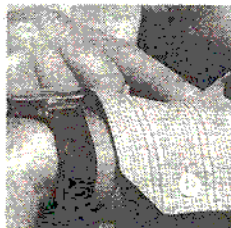




42

Хорошо, повторяйте за мной

Если вы не можете обобщить только что сказанное вашим собеседником, значит, вы невнимательно слушали или не поняли сути. Почему бы вам не овладеть искусством слушать?



*Вы считаете, что слушаете,
но, оказывается, не всегда слышите.
Вместо этого вы заканчиваете за своего
собеседника начатые им предложения,
перебиваете, украдкой смотрите на часы
и думаете, что приготовить на ужин и кому
позвонить вечером.*

Умение слушать — основа умения принимать решения, а также эффективного общения. Оно необходимо во многих областях жизни: и дома, и на работе. Однако никто не учит вас слушать. Ни в школах, ни в институтах такого курса, к сожалению, нет. Очевидно, составители учебных программ уверены, что слушать так же естественно, как дышать, — это умение приходит автоматически.

Есть идея!

Вспомните, что вы чувствуете, когда вас перебивают. Довольны ли вы? Обижены? Волнует ли вас, что ваши собеседники скучают? Быть может, они лучше вас заканчивают ваши фразы? А теперь постарайтесь взять за правило, что людей нельзя перебивать.

Какой бы ни была причина, хороших слушателей очень мало, и, учитывая отсутствие образцов для подражания, собеседники все чаще слушают, но не слышат друг друга.

Если вы всерьез хотите усовершенствовать свои мыслительные способности, не стоит бояться задавать себе критические вопросы. Как я быстрее научусь вести беседу: говоря или слушая? Конечно, оба процесса играют важную роль, но у каждого есть два уха и только один рот, поэтому слушать и говорить следует в таком же соотношении.

Как стать хорошим слушателем? Вам помогут эти советы:

Поддерживайте зрительный контакт с человеком, которого слушаете, старайтесь выглядеть заинтересованным. Помните: вы слушаете лицом и телом, а не только ушами. Если вы чувствуете, что помимо воли отвлекаетесь, измените позу и постарайтесь сосредоточиться на том, что говорит собеседник.

Концентрируйтесь на словах, а не на особенностях речи, таких как акцент, заикание и т. д.

Не позволяйте себе отвлекаться на внешние раздражители — шумно работающий кондиционер, красивую вещь на витрине магазина и др.

Дождитесь паузы, чтобы задать вопрос. Повторите своими словами сказанное собеседником — это поможет убедиться в том, что вы все правильно поняли.

Обращайте внимание на то, что не сказано: чувства, выражение лица и другие невербальные сигналы. Будьте особенно внимательны к явным несоответствиям между словами и языком тела.

Не перебивайте и не вступайте со своим вопросом слишком быстро — говорящий мог сделать паузу, чтобы подумать или даже чтобы просто перевести дыхание.

В связи с этим дайте себе время дослушать собеседника, прежде чем начинать говорить. Если вы отреагируете слишком быстро, создается впечатление, что вы, вместо того чтобы слушать, формулировали свою мысль.

Будьте особенно внимательными к основным идеям, которые хочет передать говорящий. Фразы вроде «Я считаю, что...», «Суть в том, что...» или «Следует запомнить, что...» являются ключевыми, когда он доискивается до сути или размышляет о чем-то для него важном.

Высококачественное слушание — это активный процесс, который состоит из двух частей: услышать и понять. Услышать — значит слушать достаточно хорошо, чтобы уловить, что говорит собеседник. Понять — это способность оценить, что он имеет в виду. Например, вы можете в нескольких предложениях обобщить его речь, выделив ключевые моменты?

Умение слушать также требует обязательности и сдержанности: обязательность — желание понять точку зрения собеседника, сдержанность — способность не вмешиваться более, чем это необходимо.

Авторитетная идея

«Он знал психологически точный момент, когда следовало молчать».

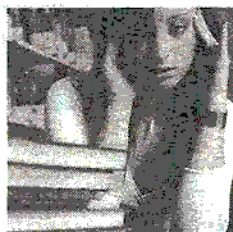
Оскар Уайльд,
писатель



43

Информационный мусор

Если вы когда-нибудь чувствовали перегруженность информацией, используйте эти советы, чтобы избавиться от ее излишков.



Вспомните греческого царя Сизифа, который был обречен богами вечно затаскивать огромный камень на вершину горы, причем только для того, чтобы он оттуда скатился и его пришлось тащить наверх снова. Счастливчик, не правда ли?

Перегруженность информацией — бич нашего времени. Захлестнувший современный мир информационный поток на протяжении последних десяти лет возрастал со скоростью 30% в год.

Есть идея!

Когда вы переписываетесь с кем-то по электронной почте, обязательно заполняйте поле «тема». Таким образом адресат может быстро решить, прочитать сообщение сейчас, позже или не читать вообще.



А вот
и другие
идеи

Чтобы не способствовать информационной перегрузке других, ознакомьтесь с идеей 4 «В чем суть?».

Перегрузка вызывает стресс, напряжение, повышает вероятность ошибок.

Совершенно очевидно, что следует проявлять находчивость в обращении с информацией. Для начала:

- Проверьте, действительно ли вы читаете все газеты и журналы, которые покупаете. Подумайте, можно ли уменьшить их количество.
- Вырежьте те статьи, которые вам по-настоящему интересны, а остальные части газет и журналов выбросьте. Так вы избавите себя от возможности ненамеренного прочтения ненужной информации.
- Научитесь эффективно использовать поисковики. В большинстве из них есть справочные разделы, в которых сказано, как лучше производить поиск. Так вы сможете ограничить количество нерелевантной информации.

- Постоянно посещая любимые сайты, выясните наличие формата RSS (Really Simple Syndication — очень простое получение информации), с помощью которого дается краткое описание только новой информации, появившейся на сайте, и ссылка на ее полную версию.
- Найдите «фильтры», которым можно доверять, — высококвалифицированных специалистов, специализированные журналы или сайты, с помощью которых вы наверняка найдете интересующую вас информацию.
- Примерно раз в полгода анализируйте количество перерабатываемой вами информации и старайтесь найти возможность уменьшить ее объем.

Помните: целью является уменьшение информационного потока, в котором вы можете утонуть, а не замена его другим. Важно сократить время, которое вы тратите на переработку и анализ информации. У вас наверняка найдутся и другие занятия.

Авторитетная идея

«Существует большое искушение — концентрировать внимание на новом, даже если оно почти не имеет значения».

Билл Гейтс,
глава компании «Майкрософт»

44

Альтернатива

Лучшее решение приходит, когда у вас есть выбор, но он не слишком широк. Как же себя вести, если выбор неизбежен?



Если вы когда-нибудь заказывали на дом еду из китайского ресторана, вас не могло не удивить количество блюд в меню. Было ли это удивление приятным? Или вы почувствовали затруднение, не в силах сделать выбор?

Психолог Барри Шварц, автор книги «Парадокс выбора», уверен, что широкий выбор не всегда — благо. Из-за постоянно увеличивающегося числа возможных вариантов вы сталкиваетесь с множеством жизненных аспектов, и вам не хватает времени даже ознакомиться с необходимой информацией.

Доктор Шварц предлагает подумать о разнице между лучшим и достаточно хорошим. Он считает, что по способу принятия решения людей можно разделить на две группы. В первую входят те, кто желает только самого лучшего. Они должны рассмотреть каждый вариант, поскольку

опасаются, что иначе не используют все возможности. Вторая категория людей считает, что жизнь слишком коротка, поэтому ее не стоит тратить на выбор. Тщательно исследовать каждый вариант — процесс утомительный, поэтому они рассматривают лишь несколько вариантов и выбирают, может быть, не самый лучший, но достаточно хороший.

Есть идея!

Научитесь видеть разницу между приемлемым и второстепенным. Всеу свое время и место. Согласитесь, что выбрать спутника жизни важнее, чем лучшее блюдо в меню, поэтому не мелочитесь.

В большинстве случаев, утверждает Шварц, лучше стремиться ко второй группе, а не к первой, поскольку те, кто ищет приемлемые решения, обычно бывают довольны своим выбором. Те же, кто стремится сделать оптимальный во всех отношениях выбор, как правило, позже сожалеют о нем.

А вот
и другие
идеи

Вы можете узнать больше о сокращении возможных вариантов в идее 2 «Решайте проблемы как Шерлок Холмс».

Конечно, одни решения важнее других. В среднестатистическом супермаркете имеется около 30 тысяч наименований товаров. Закупая продукты на неделю, люди обычно отдадут предпочтение тем, что стоят не слишком дорого и могут храниться несколько дней. Поэтому, предположим, покупка печенья не той марки не может иметь больших эмоциональных или финансовых последствий,

потому что в следующий раз можно купить другое печенье. Но если приходится покупать более дорогие и долговечные вещи, психологическая ответственность за выбор значительно возрастает.

Авторитетная идея

«Тот факт, что наличие выбора — это хорошо, вовсе не означает, что чем больше выбор, тем лучше. Есть опасность перегрузки. Мы уверены в своих силах и не желаем отказываться от свободы выбора. Но, цепляясь мертвой хваткой за абсолютно все доступные варианты, мы временами принимаем неправильные решения, испытываем беспокойство и неудовлетворенность — вплоть до клинической депрессии».

Барри Шварц,
писатель

Как же принять единственно верное решение?

Можно проанализировать все возможные варианты, после чего принять решение, учитывая все рассмотренные возможности.



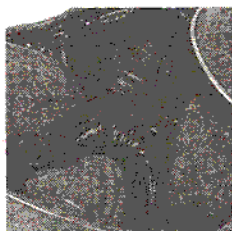
Далее придется жить с этим решением, во всяком случае какое-то время. Вполне вероятно, что придется пересмотреть его в будущем, но не стоит ругать себя, если за это время появятся другие, более приемлемые варианты.

Важно понимать, что, скорее всего, вам не удастся найти решение, которое является лучшим из всех возможных и останется таковым в будущем. Почему бы не смириться с этим?

Авторитетная идея

«Больше значит меньше».

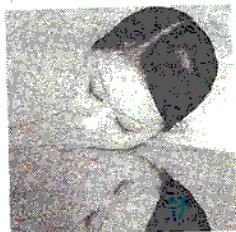
Роберт Браунинг,
поэт



45

Ничего общего с действительностью

Пора взглянуть на разные уровни реальности и понять, как они важны.



Есть теория о том, что множество не совсем идентичных копий нашей Вселенной так же реальны, как и она сама. Расслабьтесь — дальше речь пойдет не об этом.

Суть в том, что люди видят одни и те же вещи, но делают разные выводы относительно их значения. Вы идете в кино с друзьями — вам понравилось, а им — нет. Речь идет не о том, кто из вас прав. Важно, что ваш взгляд на мир имеет смысл именно для вас.

Есть идея!

Понаблюдайте, как люди при разговоре лавируют между внешней, социальной и личной реальностью. Вы увидите, как переплетены факт и его восприятие.

О том, что в действительности не является реальным, вы можете узнать, ознакомившись с идеей 5 «Ментальные модели».

То же самое относится и к поведению. Все, что вы делаете, в ваших глазах является разумным и абсолютно логичным. Если кто-то не понимает, почему вы сделали или не сделали что-либо — сменили работу, расстались с партнером, пошли в спортзал и т. д., — это не значит, что ваше поведение объективно нелогично, просто кто-то не воспринимает вашу внутреннюю вселенную.

Чтобы осознать, что каждый видит мир по-своему и придает свое значение полученному опыту, можно попытаться ответить на важный вопрос: что такое реальность?

Существует три типа реальности:

- внешняя;
- социальная;
- индивидуальная.

Авторитетная идея

«Потолок одного человека — это пол другого».

Пол Саймон,
рок-музыкант

Внешняя реальность относится к тому, что определяется опытным путем — объективными тестами. Так, например, горы реальны, эстакада над транспортной артерией реальна, слоны и бананы — тоже. Все они обладают такими физическими свойствами, что никто не может

подвергнуть сомнению их существование. Не верите — попробуйте проигнорировать слона, который наступил вам на ногу.

Авторитетная идея

«Нет ничего ни плохого, ни хорошего: таковым его делает мышление».

Уильям Шекспир,
драматург

Социальная реальность относится к вещам, которые являются скорее результатом консенсуса, чем могут быть проверены объективными тестами. Коллективные представления о смысле жизни, религия, культура — все это примеры социальной реальности. Если группа людей договаривается считать что-то реальным, оно и становится таковым для нее.

Когда руководители фирм описывают свою корпоративную культуру, они говорят о социальной, а не о внешней реальности. Тем не менее любой служащий такой компании мог убедиться: хотя социальная реальность в действительности не реальна, некоторые из наказаний, выпадающие на долю не вписавшихся в ее рамки сотрудников, вполне осязаемы и имеют большое практическое значение — например, понижение в должности, увольнение и т. д.

Авторитетная идея

«Восприятие реально, даже если оно не является реальностью».

Эдуард де Боно,
основоположник концепции
латерального мышления

Индивидуальная реальность относится к тому, что конкретный человек считает истиной на основе своего опыта и знаний. Часто эту истину не считают таковой другие.

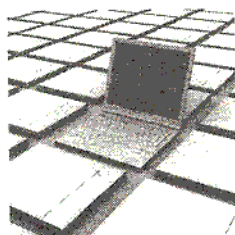
Это особенно актуально для сегодняшнего общества, где отношение к авторитету совсем не то, что было раньше. Люди больше не склонны верить чему-то только потому, что так велел глава государства/директор школы.



46

Станьте ключевым специалистом!

Если вы хотите быть умным и проницательным, создайте базу своих знаний. Будущее принадлежит именно квалифицированным специалистам.



В наши дни компании выдвигают разнообразные требования к людям, которые на них работают. Так все же, нужны им кадры или нет? Многочисленные сокращения штатов и привлечение специалистов со стороны склоняют к отрицательному ответу.

В 1999 году было проведено любопытное исследование. Директорам по персоналу ряда компаний был задан вопрос: какой процент служащих вы бы оставили на работе, если бы получили возможность за сутки заменить всех? Ответ половины опрошенных был следующим: от 0 до 40%.

Есть идея!

Отыщите возможность, которая, по вашему мнению, позволит повысить ценность вашего личного бренда на карьерном рынке. Это может быть, например, написание статьи в профессиональный журнал, произнесение дельной речи на конференции, предложение хорошего проекта — короче говоря, все, что позволит вам выделиться. А теперь идите и воплощайте идею в жизнь.

С другой стороны, как утверждает гуру менеджмента Питер Друкер, в современном обществе самым вероятным принципом организации труда является следующий: фирмам нужны высококвалифицированные специалисты значительно больше, чем они сами нужны высококвалифицированным специалистам.

Поэтому тот, кто хочет сделать головокружительную карьеру, должен разработать для себя (и регулярно обновлять) перечень навыков и знаний, которые оправдают его место в компании. Иными словами, он должен стать тем, кого писатель Стюарт Крейнер назвал «специалистом ключевой компетенции».

Ключевые специалисты — это небольшое число сотрудников, которые являются абсолютно незаменимыми для продуктивной деятельности организации. Билл Гейтс сказал, что только 20 сотрудников являются жизненно необходимыми для корпорации «Майкрософт», и компания окажется на грани банкротства или, по меньшей мере, ее акции резко упадут, если они будут вынуждены уйти.

Как же построить собственную базу знаний и увеличить свою цену на рынке? Вот несколько предложений:

- Определите карьерную цель. Люди с четким видением будущего имеют большие шансы на успех.

- Будьте на виду — найдите способы чаще находиться в центре внимания.
- Больше общайтесь.
- Думайте о перспективе. Заботиться о работе и карьере — это разные вещи. Чтобы карьера не «буксовала», регулярно проверяйте, в каком направлении вы двигаетесь.

*А вот
и другие
идеи*

Если вы хотите больше узнать о том, как выделиться, обратитесь к идее 31 «Совершенство!».

Главное — постоянно испытывать неудовлетворенность уровнем своих знаний. Мастерства, знаний и опыта, которые привели вас к нынешнему положению, может оказаться недостаточно. Поэтому необходимо продолжать строительство своей базы знаний и приобретать новые навыки.

Авторитетная идея

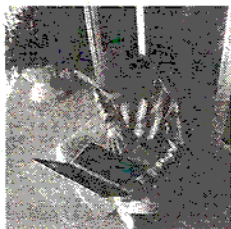
«Общество переходит к такому типу экономики, при котором рецепты стоят дороже, чем пироги.»

Чарльз Ледбитер,
писатель

Итак, не жалейте времени на размышления о создании вашего интеллектуального капитала. Учитывая, что вам еще довольно долго придется зарабатывать деньги на жизнь, как вы собираетесь обеспечивать свою высокую

стоимость на рынке труда через год? Через три? А через пять? Подумайте сегодня о том, где хотите быть послезавтра.

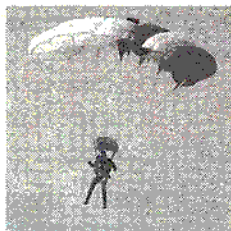
И главное — больше доверяйте себе. Конечно, периодически не мешает прислушиваться к чужому мнению относительно того, в каком направлении движется деловой мир, но решение следует принимать вам, и только вам.



47

План Б

Ученый XIX века Луи Пастер как-то заметил, что случай благоприятствует подготовленному уму. Что вы будете делать, если завтра произойдет катастрофа — дома, на работе, в личной жизни?



Никто не знает, что нам готовит грядущий день. Как однажды заметил магнат киноиндустрии Сэм Голдвин: «Очень трудно делать предсказания, особенно на будущее».

Как же успешно справиться с трудностями, которые могут ожидать нас в самом ближайшем будущем?

Кое-что можно перенять из опыта различных компаний. Большинство организаций среднего и крупного размера управляют будущим двумя различными способами. Первый — разработка плана, определяющего цели компании и возможные пути их достижения. Эту политику подкрепляет необходимость в определении причин существования компании и ее взглядов на будущее.

Второй — повышение готовности к непредсказуемым событиям в будущем, составление плана восстановления

бизнеса. Это помогает решить, как скоро компания сможет вернуться к нормальной деятельности после коллапса.

Есть идея!

Представьте: завтра вы потеряете работу. Большинство вакансий заполняется благодаря личным контактам, а не объявлениям в газетах. Итак, насколько хороши вы в общении? Если не слишком, постарайтесь изменить это положение сейчас, а не завтра, когда будет поздно. Для расширения круга общения необходимо время и немалые усилия.

Возможно, отдельным личностям стоит сделать то же самое. Прежде всего необходимо выработать личную жизненную стратегию. Для этого следует задуматься над следующими вопросами:

- Почему вы здесь?
- Какова цель вашей жизни?
- Каковы ваши планы на будущее?
- Какие цели вы должны поставить перед собой в следующие месяцы и годы?
- Что предпринять для изменения стратегий?

*А вот
и другие
идеи*

Некоторые советы относительно подготовки к будущему изложены в идее 49 «*Будущее — своими руками*».

Между тем только этого недостаточно. Возможно, вам следует подумать и о личном эквиваленте плана восстановления бизнеса. Можно назвать его личным планом восстановления.

Он позволит продумать, как справиться с наиболее травматическими событиями, которые могут произойти, — потеря работы, смерть близких или, нелишне подумать и об этом, ваша смерть. Проанализируйте любые обстоятельства, которые посчитаете нужным, причем постарайтесь обратить внимание на детали. Если на случай потери работы вы предусматриваете размещение резюме в Интернете и поход по кадровым агентствам — этот план не годится. Необходимо проанализировать востребованность вашей профессии на рынке и то, как потеря работы отразится на вашем материальном положении. После этого нужно задаться только одним вопросом: что необходимо сделать сегодня, чтобы в будущем было легче справиться с такой неприятностью, если она нагрянет.

Авторитетная идея

«Я никогда не делаю и не буду делать прогнозов на будущее».

Тони Блэр,
бывший премьер-министр Великобритании



48

Краткий миг успеха

Если что-то работает сегодня, совершенно не обязательно, что оно будет работать и завтра. Каждая великая идея содержит зародыши собственной гибели. Шаг первый: признайте это. Шаг второй: сделайте что-нибудь!



В спортивных играх Древней Греции победитель получал лавровый венок.

Но если он желал остаться чемпионом надолго, то не мог себе позволить поживать на лаврах. Каждый атлет знает, что самый надежный и быстрый способ скатиться вниз с вершины — прекратить тренировки и пытаться жить былыми заслугами. Даже поддержание формы на прежнем уровне не может гарантировать победу в следующих играх. Мир движется вперед, требования ужесточаются, на пятки наступают молодые и способные.

Создатель эволюционной теории Чарльз Дарвин выразил этот принцип примерно так: если ты не можешь двигаться быстрее, чем окружающие, значит, ты обречен.

Музыкант, артист и продюсер Брайан Ино говорил об искушении, которому сам упорно противостоял, — продолжать тиражировать знакомые формулы вместо того, чтобы творить новые.

Есть идея!

Составьте список своих жизненных стратегий, которые привели вас к победе. Вспомните о таких вещах, как умение приобретать друзей, сдача экзаменов, карьерный рост и т. д. Вы вполне можете обнаружить, что постоянно используете одни и те же приемы. А теперь подумайте, насколько они пригодны для будущего применения.

«Существует сильнейшее искушение повторить самого себя. Я не могу этого сделать: меня не привлекает мысль продвигать проекты, которые кажутся знакомыми (и здесь не идет речь об артистической чести или высоких идеалах — мне попросту ужасно скучно), но в то же время я чувствую вину за то, что «покинул своих зрителей», не сделав то, что они от меня ждали».

Авторитетная идея

«Имитация — это самоубийство».

Ральф Уолдо Эмерсон,
философ

Если говорить о мире бизнеса, эфемерную природу успеха описал писатель и консультант Ричард Паскаль. По его утверждению, даже если кому-то удастся вычислить формулу успеха компании, у нее будет строго определенный срок реализации. Паскаль описал это явление запоминающейся фразой: ничто не проходит так быстро, как успех.

А вот
и другие
идеи

Постоянно подвергать сомнению свои предположения — хороший способ избавиться от излишнего спокойствия. Узнайте об этом больше из идеи 5 «Ментальные модели».

Откуда бы вы ни предпочли извлечь урок — из спортивного мира Древней Греции, из эволюционной теории, из современной музыкальной тусовки или мира бизнеса, суть одна: успех недолговечен. Его жизнь тем более коротка в современном мире, когда те факторы, которые приносят успех сегодня, содержат зерна его уничтожения завтра.

Поэтому нет смысла долго пребывать в состоянии удовлетворенности, если вы достигали какого-то уровня успеха. Скорее наоборот, следует развить в себе чувство «божественной неудовлетворенности», раскрывающееся во всех достижениях, но также подталкивающее к движению вперед.

Авторитетная идея

«Проблемы, которые встают перед вами, не могут быть решены при помощи того же уровня мышления, который их создал».

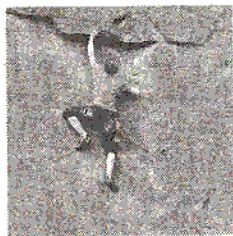
Альберт Эйнштейн,
создатель теории относительности

Следует обдумать два ключевых вопроса:

Рассматривая все аспекты вашей жизни: что прекрасно работает сегодня, но вы в глубине души сомневаетесь, что оно будет оказывать тот же эффект через год? Речь может идти о работе, отношениях, финансовой ситуации, квалификации, знаниях, физической форме и т. д. Важно, чтобы ваш анализ был как можно более глубоким и всесторонним.

Что вам следует сделать в установленных вами жизненных областях и начинать действовать? Определив жизненные области, в которых следование одной и той же

стратегии не принесет ничего хорошего, составьте нечто вроде плана действий, определив, когда и как вы планируете справиться с проблемой. Один совет: не показывайте ваш план всем подряд. Если ваш партнер узнает, что вы собираетесь от него отделаться в грядущем мае, это не приведет ни к чему хорошему.



49

Будущее — своими руками

Если вы не знаете, что готовит вам грядущий день, есть смысл иметь в запасе несколько планов действий. «Сценарное планирование» поможет встретить будущее во всеоружии.



В далеком 1893 году нескольким известным американцам предложили предсказать, какой будет жизнь в 1993 году. Их мнения свелись к следующему: люди будут путешествовать в быстрых поездах и на воздушных шарах, работать только три часа в день и жить в домах из алюминия.

Вы видите, что будущее редко оправдывает ожидания.

Сейчас нельзя даже с уверенностью предсказать, каким будет мир через 10 лет. Влияние таких факторов, как био- и нанотехнологии, глобализация, глобальное потепление и т. д., делает непредсказуемым даже самое ближайшее будущее.

Есть идея!

Составьте список из пяти самых страшных событий, которые могут произойти с вами, после чего переходите к разработке плана действий для каждого из них.

Учитывая сказанное, можно занять одну из следующих позиций: фаталистическую (будь что будет) или конструирующую. Для первого варианта единственная стратегия заключается в том, чтобы разбираться с проблемами по мере их возникновения. Существует и альтернативный подход: техника «сценарного планирования», которая включает конструирование ряда возможных будущих реальностей и анализ последствий каждого варианта развития событий.

Чтобы создать сценарии, необходимо подвергнуть сомнению свои представления о мире. Использование сценариев позволит распознавать предупреждающие знаки, адаптироваться и вырабатывать иммунитет к критическим ситуациям.

Правильное представление о будущем — дело отнюдь не простое.



А вот
и другие
идеи

Чтобы усовершенствовать навыки «сценарного планирования», обратитесь к идее 50 «Подумайте о перспективах».

Но бездействие — не лучшая стратегия. Управление своей жизнью заставляет делать выбор и принимать решения относительно возможных вариантов развития событий.

Авторитетная идея

«Человечество стоит на распутье: одна дорога ведет к отчаянию и безнадежности, другая — к полному исчезновению. Давайте молиться, чтобы нам хватило мудрости сделать правильный выбор».

Вуди Аллен,
режиссер



50

Подумайте о перспективах

В этой главе рассматриваются недостатки недальновидности и достоинства умения видеть в перспективе, пусть и не далекой.



Закон причины и следствия.

Я наткнулся на стену и разбил нос, за этим следует боль и жалобы.

Если я не отправлюсь в магазин в течение ближайших пятнадцати минут, вечером мне нечего будет есть. Если я сегодня не закажу столик, в субботу мы не сможем пойти в наш любимый ресторан. Если в следующем месяце я не начну писать новую книгу, она не будет закончена в срок.

Можно жить только здесь и сейчас, но все же часть ежедневных размышлений должна посвящаться будущему.

Есть идея!

Вставьте время для размышлений о будущем в свой ежемесячный график. Иногда требуются месяцы, годы и даже десятилетия, прежде чем некоторые планы дадут результаты. Что нужно сделать немедленно, чтобы повлиять на далекое будущее?

В основном вы составляете планы на несколько часов или дней вперед, и только иногда речь заходит о средней или далекой перспективе.

А вот и одна история на тему:

Император только что въехал в новый дворец, который ему очень понравился. Прекрасна была и прилегающая территория, но тем не менее он почувствовал, что чего-то не хватает, и вызвал главного садовника.

— У нас прекрасные сады, — сказал император садовнику, — но, думаю, они будут выглядеть еще лучше, если посадить два ряда кедровых деревьев от летнего дома до озера.

— Бог с вами, ваше величество! — воскликнул садовник. — Кедром потребуются тысяча лет, чтобы вырасти!

— Тогда, — отвечал император, — вам лучше начать посадку сегодня же вечером. Нам нельзя терять время.

А вот
и другие
идеи

Когда у вас будет настроение подумать о будущем, обратитесь к идее 6 «Внимание, перемены!», которая поможет вам развить в себе сигнальную систему раннего оповещения о неожиданностях, ожидающих за поворотом.

А вот что думает о бренности всего знаменитый профессор физики Фримен Дайсон:

«Судьба человека сформирована потребностью выживания на шести разных временных шкалах. Выжить — значит успешно конкурировать на всех этих уровнях. Но единица выживания на всех шкалах разная.

- На временной шкале лет единицей является индивидуум.
- На временной шкале десятилетий — семья.

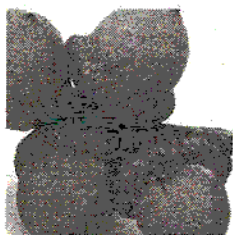
- На временной шкале веков — племя или нация.
- На временной шкале тысячелетий — культура.
- На временной шкале десятков тысячелетий — вид.
- На временной шкале эр — жизнь на планете».

Именно потому необходимо смириться с долгосрочной природой некоторых проблем. Мы обязаны противостоять желанию принять решения, которые могут иметь только сиюминутный эффект.

Авторитетная идея

«Бесконечная признательность — прошлому, бесконечная служба — настоящему, бесконечная ответственность перед будущим».

Пословица дзен



51

Да будет так

Думать — дело хорошее, но это в конечном счете всего лишь легкий церебральный массаж. Необходимо еще уметь воплощать свои мысли в жизнь.



Знания без действий бесплодны, действия без знаний слепы. Если старым врагом был привычный образ мыслей, то новый враг — инертность.

Итак, каковы же ваши достижения? Являетесь ли вы опытным исполнителем, всегда следующим плану? Или вы мастер только говорить?

Вероятнее всего, вы избирательно динамичны, иначе говоря, иногда предпринимаете решительные действия, а иногда — нет. В таком случае добро пожаловать в не вполне элитный клуб, чаще называемый «подавляющее большинство из нас».


Вспомните, когда вы в последний раз сталкивались на улице с другом или просто знакомым, которого давно не видели. Вероятнее всего, после короткой и приятной бе-

седы вы расстались, договорившись, что было бы здорово как-нибудь снова встретиться и выпить по чашечке кофе (или по кружке пива). Наверняка вы не лгали, говоря, что хотели бы увидеться снова, но сделали ли вы хотя бы что-то для того, чтобы эта встреча состоялась?

Есть идея!

Когда вы решили действовать, поделитесь своими планами с кем-нибудь еще. Это может придать дополнительный импульс процессу их воплощения в жизнь. Причем больший эффект произведет личное общение.

Если же вы человек, который держит слово, значит, возможно, у вас есть сила воли, энергия и организаторские таланты, чтобы найти хорошую идею и претворить ее в жизнь. А если окажется, что будущая встреча так и останется в планах, значит, вы один из многих, чьи добрые намерения чаще всего гибнут под грудой других приоритетов, требующих внимания.



*А вот
и другие
идеи*

Если вы готовы с усердием взяться за решение сложной проблемы, вернитесь к идее 1 «В чем проблема?»».

Чтобы добиться чего-то существенного в жизни, необходимо, чтобы на вашей стороне было два элемента: концентрация и энергия. Концентрация — способность фокусировать внимание на определенной задаче. Энергия — это готовность действовать для достижения желаемого результата. Вам потребуется и то и другое, чтобы уверенно двигаться к поставленной цели.

Авторитетная идея

«Лучше зажечь свечу, чем проклинать темноту».

Китайская пословица

Если в вашей жизни назрели перемены, не поддавайтесь популярному в XXI веке веянию и не начинайте составлять бесконечные списки дел. Например, начинается новый год, и вы решаете заняться своей фигурой, стать более общительным, заняться макраме, навести порядок в финансовых делах, починить велосипед, обновить мебель в спальне, написать роман, отказаться от спиртного, больше спать, чаще ходить в кино, научиться разгадывать sudoku и т. д.

Авторитетная идея

«Не будьте слишком робкими в своих действиях. Вся жизнь — это эксперимент».

Ральф Уолдо Эмерсон,
философ

Составив список действий из двадцати трех пунктов, вы почти наверняка не претворите в жизнь ни один из них.

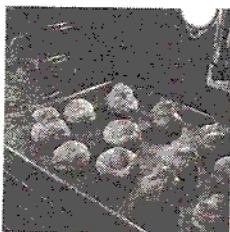


Если же вам удастся сделать четыре дела, остальные девятнадцать будут взирать на вас с листка в молчаливом неодобрении.

Поэтому лучше выберите одно дело, которое для вас представляется главным, и сосредоточьтесь на его реализации.

Как его выбрать? Прежде чем сделать выбор, следует определить его критерий. Например, это может быть нечто вдохновляющее вас или то, что постоянно раздражает и т. д.

Что бы вы ни предпочли, помните: сегодня ваш день!
Успех ждет вас, дерзайте!



52

Держите мозг в тонусе

Несколько советов помогут вам содержать свой мыслительный аппарат в порядке.

Возможно, вы удивитесь, но ваш мозг развивается всю жизнь.



Учитывая количество перемен, с которыми предстоит столкнуться в грядущих десятилетиях, пожизненная учеба — это не модная концепция, выдуманная отделом персонала, а необходимое условие выживания.

Думая о будущем, необходимо помнить следующее:



Откройте для нового опыта. Экспериментируйте. Помните что-нибудь в своей жизни: сходите на концерт, выберите другой маршрут для ежедневного похода на работу, попробуйте незнакомое блюдо в меню, ищите одно — найдите другое, начните вести дневник, купите журнал, который вы никогда раньше не читали.

ВЕК ЖИВИ — ВЕК УЧИТЬСЯ

Признайте, что навыков, знаний и опыта, которые привели вас к сегодняшнему положению, будет недостаточно, чтобы помочь достичь положения, к которому вы стремитесь.

«Учиться» — вовсе не значит посещать лекции. Читайте книги, беседуйте со знающими людьми, ищите информацию в Интернете, изучите другие разделы бизнеса, займитесь общественной работой.

БОЛЬШЕ ОБЩАЙТЕСЬ: НА СЛОВАХ И В ПИСЬМЕННОЙ ФОРМЕ

Проявляйте дружелюбие. В наше время политик не может преуспеть, если не умеет общаться. Людям, которые хорошо справляются со своей работой, но не могут связать двух слов, выступая по телевидению или в прессе, придется изрядно побороться, чтобы достигнуть больших высот в будущем.

Постоянно работайте над своим резюме — это ваша визитная карточка.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Меньше половины менеджеров высшего звена Великобритании могут самостоятельно отправлять и получать письма по электронной почте, а 60% не могут без посто-

ронней помощи зайти на сайт своей компании. Забавно наблюдать, как убежденные сединами мужи ищут кнопку включения компьютера. Но если вам тридцать или сорок с небольшим и вы пренебрегаете достижениями прогресса, будьте осторожны. Вы можете бежать, но спрятаться будет негде.

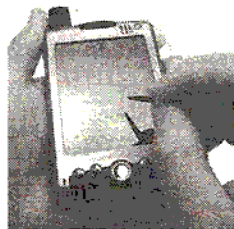
А вот
и другие
идеи

Эта идея связана практически со всеми идеями в книге, так почему бы не закрыть глаза, открыть книгу наугад и начать читать снова?

БУДЬТЕ ПРЕДПРИИМЧИВЫ

Когда у вас появляется шанс попробовать что-то новое, пусть вашим постоянным ответом будет «Почему бы и нет?».

Делайте это добровольно.



НЕ ТОРМОЗИТЕ

Расширение возможностей мозга предполагает и мыслительный процесс, и действия. Мышление без действия бесплодно, действие без мышления не имеет направления.

Авторитетная идея

«Оставаясь голодным, оставайся глупым».

Стив Джобс,
генеральный директор компаний
«Эппл» и «Пиксар»

Как однажды отметил Ричард Паскаль, проще, действуя, довести себя до нового образа мыслей, чем «домыслить» себя до нового образа действий.

БУДЬТЕ ЛЮБОПЫТНЫ

Ставьте перед собой цели, мечтайте, берите от жизни все.

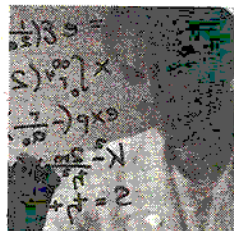
Живите такой жизнью, какой хотите, но не игнорируйте спонтанные возможности.


Конечно, эта книга — не инструкция для обязательного исполнения. В конце концов, мозг ваш, а значит, и решать вам.

Авторитетная идея

«Я всегда делаю невозможное. Вот как я это делаю».

Пабло Пикассо,
художник



A dark, textured balloon, possibly black or dark grey, is centered against a white background. The balloon has a small, bright reflection on its upper left side. At the bottom, the neck of the balloon is visible, tied into a small knot. The text is written in a white, hand-drawn, sans-serif font.

Идеи
в подарок...



1

Начните прямо сейчас

Как начать творить прямо здесь и сейчас, без оправданий и проволочек?



Не знаете, когда и как начать? С этой проблемой сталкивались многие.

Вот почему вы читаете сейчас эту главу.

Для многих первый шаг — самый трудный. Первый шаг — это декларация о намерениях, акт веры, поскольку мы часто начинаем писать, не зная, как начать или — внимание! — когда, где и как закончить.

Иногда начало символизирует для нас окончание счастливого периода размышлений и свободы. Вам может казаться, что, придавая форму своим идеям, вы ограничиваете их свободу или даже убиваете их.

Поразительно, какими изобретательными мы можем быть, подыскивая различные оправдания, позволяющие оттянуть начало работы. Вы ругаете себя за эти отговорки, но эксперты (то есть мы) уверяют вас, что это время не пропадает впустую. В вашей голове идет грандиозная подготовительная работа. Моя жена называет этот процесс (с изрядной долей иронии) «затачиванием карандашей».

До некоторой степени от того, насколько хорошо вы подготовитесь к работе, будет зависеть ее качество. Иногда нужно как следует обдумать идеи, рассмотреть их под разными углами, прежде чем решить, с какого фланга их атаковать.

Не обязательно начинать с начала. Эту мысль я старательно внушал вам на протяжении почти всей книги. Зачастую достаточно выбрать точку, с которой вы увидите весь свой проект и поймете, в каком стиле будете писать, еще до того, как возьметесь за первую главу.

Некоторые предпочитают начинать создание произведения с решения наиболее трудных проблем. Обычно это происходит тогда, когда вы уже обдумали их и знаете, как они решаются, или когда ваша творческая энергия рвется наружу и не в состоянии удовлетвориться малым.

Можно начать с проработки второстепенных сюжетных линий, потому что это процесс достаточно простой и относительно легкий.

Авторитетная идея

Мозг — поразительный орган; он начинает свою работу, когда вы просыпаетесь утром, и не останавливается до тех пор, пока вы не придете в офис.

Роберт Фрост

Другой вопрос — *когда* начать; обычно ответ на него зависит от того, насколько вы подготовлены с точки зрения владения информацией. Чтобы упростить процесс, составьте план работы. Можно приступить к написанию произведения и с чистого листа, но успех в данном случае зависит от того, какими ресурсами вы обладаете.

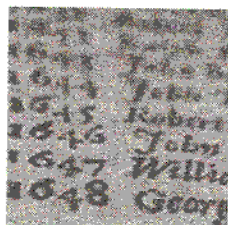
Оторвитесь на некоторое время от книги и посмотрите, чем вы располагаете. Если вы человек организованный, ваш стол наверняка завален справочным материалом, все инструменты наготове. Если это не ваш случай, материал наверняка есть и у вас, просто вы об этом еще не знаете.

Книга эта главным образом о том, что обыденные, привычные вещи всегда можно увидеть в другом свете и использовать их необычным образом. Поэтому даже не думайте, что вам не с чего начать. Используйте то, что вам удалось найти.

2

Что в имени тебе моем?

У всех нас есть имя, но откуда оно пришло и что означает?



Исследование своего прошлого включает изучение целого списка имен: так мы знакомимся со своими предками.

Источников происхождения имен бесчисленное множество: прозвища, физические признаки, геральдика — да почти все объекты, известные человеку.

Когда люди жили небольшими общинами, у каждого человека было личное имя или прозвище. По мере роста населения появилась необходимость в дополнительной идентификации.

Есть идея!

О значении фамилий написано уже немало книг. Сходите в библиотеку, там вы найдете как минимум несколько нужных вам книг, и некоторые из них будут довольно увесистыми. Они помогут вам выбрать правильный путь. Вы можете обратиться к богатейшему источнику информации — Интернету. На сайтах, посвященных интересующей вас теме, вы найдете большую часть нужных вам фамилий.

Изучение фамилий — ключ для поиска предков. Не стоит, впрочем, придавать слишком большое значение семейной фамилии, надеясь, что ее значение или происхождение может помочь отыскать их. Фамилии сформировались слишком давно, чтобы с их помощью можно было найти ваши корни. Но вы можете проследить определенную семейную ветвь как минимум вплоть до XIV столетия (если повезет) и при этом с удивлением обнаружить, что ваша фамилия происходит от названия местности или ремесла, но совсем не обязательно связана с вашей семейной историей.

Изучение определенной фамилии может оказаться полезным для семейных генеалогических исследований, в особенности когда это изучение касается популярности фамилии в определенных регионах. Многие семьи в далеком прошлом изменяли фамилии по собственной воле или вынужденно. Это лишь подчеркивает тот факт, что, хотя изучение фамилий важно для семейной генеалогии, не следует слишком полагаться на их происхождение и значение.

Итак, лишь проследив определенную семейную ветвь, вы узнаете, какая из версий имени ваша. Важно помнить, что как имена, так и фамилии склонны менять орфографию. И в наше время встречаются вариации, причиной которых часто бывают административные ошибки.

Авторитетная идея

*Ромео! Для чего Ромео ты?
О, отрекись от своего отца,
От имени; а если не желаешь,
То поклянись лишь мне в своей любви —
И я тогда не буду Капулетти¹.*

Уильям Шекспир.
Ромео и Джульетта

¹ Перевод Д.Л. Михаловского.

3

Ландшафтный дизайн

Вам не обязательно быть дипломированным ландшафтным архитектором, чтобы оформить свой сад — достаточно немного вдохновения и тяжелый физический труд.



Начинать с наброска

одновременно скучно и увлекательно.

Вы тратите много времени на то, чтобы превратить ваш дикорастущий сценарий во что-то более структурированное, обладающее собственным стилем и утонченностью.

Вы должны чувствовать место, знать, что ему подходит, а что нет. Где самые солнечные уголки сада, а где больше тени? Не заблачиваются ли некоторые участки?

Не медлите, приступайте к работе, и вскоре у вас появится ощущение формы и пропорций. Лучший совет на этом этапе — оставьте пока рулетку в покое.

ОБУСТРАИВАЕМ СВОЙ САД

Сначала необходимо решить, как будет расположен ваш сад. В ясный день обратите внимание на то, куда попада-

ют солнечные лучи, на смешение света и тени. Кстати, не забудьте про соседей, изучите и их садовые пристрастия. Обрезают ли они растения или позволяют расти свободно? Не возражают ли соседи против того, что ваши кусты заглядывают к ним через забор?

Есть идея!

Черпайте вдохновение в других садах. Не обязательно выбирать для этого большие сады — цветущие уголки можно отыскать в любой деревне.

Нам всем иногда необходимо уединение, но некоторые для этой цели отгораживают свой сад от остального мира. В этом состоит разница между британским и голландским садовым искусством. Британцы прячутся за высокими стенами, заборами и густыми изгородями, а голландские сады открыты взглядам прохожих.

А теперь начинается самое интересное. С помощью небольших колышков отгородите небольшие участки — цветочную клумбу, овощную грядку. На этом этапе не думайте о постоянных структурах вроде кирпичных стен — их роль и местоположение станут более очевидными по мере того, как ваш сад будет обретать форму.

СИММЕТРИЯ

Если ваш сценарий размером не с сады Версаля, попробуйте нарушить симметрию своего сада, оставьте прямые линии для овощных грядок.

Если вы хотите добавить воды, хорошо, но помните, что не стоит рыть пруд, если в вашем распоряжении всего несколько квадратных метров. Вы всегда можете соорудить мини-фонтан или купальню для птиц.

Размер вашего сада не имеет значения, вы в любом случае можете создать новые уровни и получить возможность поставить там скамейку или разбить новую клумбу.

Идея должна содержать загадку! Постарайтесь не раскрывать ее сразу. Поставьте плетень, добавьте извилистую тропку, постройте беседку, увитую ползучими растениями, и ваши посетители будут с интересом ждать нового поворота сюжета. Позаботьтесь о строениях: увейте стены дома плющом или ползучей розой. Даже сарай для угля может при правильном подходе выглядеть эстетически привлекательным.

Авторитетная идея

Я, как и Беатрис Фарранд, считаю, что дизайн должен соответствовать месту; место нельзя изменять в угоду дизайну.

Розмари Вери,
английский дизайнер

Конец...

Или это только начало нового?

Возможно, читая ежедневную газету, вы уже видите изложенную в ней информацию по-иному, у вас появился более критичный взгляд на мир, вы научились спорить, как древние греки, и очистили свое жизненное пространство от физического мусора, предоставив мозгу свободу действий. Подсказки, приведенные в этой книге, помогут вам быть во всеоружии в любой жизненной ситуации.

Безграничные возможности

Джон Мидлтон

**ПЕРЕЗАГРУЗКА МОЗГА.
БЕЗУПРЕЧНАЯ ПАМЯТЬ, ЯРКИЙ ИНТЕЛЛЕКТ,
ЭФФЕКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ**

Ответственный редактор *Ю.И. Шенгеля*

Художественный редактор *И.А. Озеров*

Технический редактор *Н.Н. Должикова*

Компьютерная верстка *Е.С. Родионова*

Ответственный корректор *Т.В. Вышегородцева*

Подписано в печать с готовых диапозитивов 17.07.2009.
Формат 84×108^{1/32}. Бумага типографская. Гарнитура «Charter».
Печать офсетная. Усл. печ. л. 11,76. Уч.-изд. л. 10,98.
Тираж 3 000 экз. Заказ № 5491

ЗАО «Центролиграф»
111024, Москва, 1-я ул. Энтузиастов, 15
E-MAIL: CNPOL@DOL.RU

WWW.CENTROPOLIGRAF.RU

Отпечатано с готовых файлов заказчика
в ОАО «ИПК «Ульяновский Дом печати»
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14

Джон Мидлтон

ПЕРЕЗАГРУЗКА

МОЗГА



БЕЗУПРЕЧНАЯ ПАМЯТЬ
ЭФФЕКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ
ЯРКИЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Хотите разбудить возможности своего мозга? Значительно повысить свой IQ, улучшить память, научиться творчески мыслить и блестяще справиться с любой интеллектуальной задачей? Тогда эта книга — для вас!

Джон Мидлтон поможет вам полностью перезагрузить сознание, разбудить «спящие зоны» своего мозга, научиться по максимуму использовать интеллектуальные ресурсы, эффективно анализировать ошибки и навсегда избавиться от «блокирующих» ментальных установок.

Автор простым и доступным языком расскажет вам о том, как ваша память сохраняет, накапливает и воспроизводит информацию. Благодаря специальным мнемоническим упражнениям, приведенным в книге, вы с легкостью научитесь запоминать непростые числовые комбинации, новые научные термины и вам с легкостью будет даваться написание сложных слов.

Предоставив мозгу свободу действий, вы станете первоклассным собеседником, овладеете искусством парадоксов, без труда отличите полезную информацию от «мусора» и уладите любой конфликт.

Простые и доступные советы, приведенные в этой книге, помогут вам быть во всеоружии в любой жизненной ситуации.

Достигайте самых невероятных целей, получайте от жизни то, о чем вам не случилось даже мечтать.

ЦЕНТРОЛИГРАФ®

ISBN 978-5-9524-4531-4



9 785952 445314