

<http://www.sweet-world.ru/>

Авторы

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров

Директивное управление в бизнесе и в ЖИЗНИ

Москва 2007

Введение

Чем отличается прямое воздействие от непрямого? В непрямом считается, что у человека есть сознательное сопротивление, и его нужно всячески стараться обходить. Отвлечь и потихонечку капать внушения.

У некоторых господ, обчитавшихся того же Карнеги или кого-то ещё из этой темы, присутствуют следующие характерные поведенческие признаки. Вот эта постоянная наигранная улыбочка, вот эти бесконечные «как дела?» и другие «добрые» вопросы, пожимание руки не одной рукой, а двумя, как делают политики. Некоторые люди настолько недополучают похвал в свою сторону, что они ведутся на любую, даже самую низкокачественную, лесть.

Но вот людей поумнее такая «доброжелательность» откровенно бесит! У умных людей такая «псевдобдоброжелательность» сразу вызывает яркий негатив. Умному человеку сразу становится понятно, что такой «Карнеги» чего-то от него хочет. Это в принципе нормально! Люди вообще друг от друга всегда что-то по умолчанию хотят. Это естественно. Другое дело, что когда человек чего-то хочет, прикрываясь этой «псевдобдоброжелательностью», то становится как-то противно. Создаётся ощущение, что от тебя что-то хочет какая-то мерзкая жаба! Это воспринимается, как попытка подмазаться и что-то поиметь за какое-то «спасибо» и двойное рукопожатие. И сразу для себя ставишь галочку: «У, какой хитрожопый!». И в дальнейшем тщательно фильтруешь всю информацию, которая исходит от этого человека.

Квинтэссенция всего этого такая, что имеет смысл с разными людьми вести себя по-разному. Как это ни странно, но с большинством людей имеет смысл быть «хитрожопым» и «псевдобдоброжелательным». А с остальными можно открыто и директивно. Им импонирует такой подход. Есть люди, коих всё же меньшинство, которые вообще в один миг пресекают все «пробросы», «намёки», «метафоры», лесть и просто говорят: «Ты мне конкретно скажи, что ты от меня хочешь!». А вот с некоторыми эта прямота и открытость не прокатит. У них в крови сидит вот эта «хитрожопость» и что: «НЛПеры никогда не говорят ничего прямо, они воздействуют только завуалировано и косвенно и на 22-м слое обязательно должно быть не прямое внушение, которое дам. А то внушение, которое я только что говорил, это на самом деле не внушение, а предикат, который последует после того внушения, которое я скажу потом».

Есть цифровые компьютеры, а есть аналоговые. Программное обеспечение с цифровых компьютеров не аналоговое никак не поставишь. И при воздействии на человека то же самое. К каждому человеку свой подход. Кого-то проще сразу прямо о чём-то попросить. Причём лучше даже не здороваться и уж тем более не спрашивать «как дела?». А вот некоторые люди, например, с Востока этого не поймут. Им обязательно нужна «личная» составляющая, а не только деловая. Как в арабских странах проходят переговоры? Люди официально сидят часа 2, могут в это время обсуждать вопросы протокола, заседания и прочие формальности. А потом они идут куда-нибудь в парную и начинают грузить друг друга намёками. А вот более «западному» человеку может быть абсолютно наплевать, нравится ли ему человек лично, или не нравится, если он дело говорит. Если он что-то хочет и тот ему это даёт, то ему абсолютно пофиг на раппорт, личные симпатии, и поздоровался ли он, назвал ли по имени и спросил «как дела?». А «как дела?» воспринимает, как пустую трату драгоценного времени, потому что этим можно заняться в специально отведённое время за чашечкой чего-нибудь.

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

История одного из наших учеников:

Насколько моя мать интриганка! Мы уже с ней неделю не разговариваем. Потому что я как-то пришёл, и сказал: «Ну, до чего же ты двуличная!». А она обиделась.

Потому что она искренне не может этого понять. Она на самом деле искренняя! Только с одним она одна «искренняя», она действительно верит в то, что она делает, с подругой она тоже «искренняя», но уже другая. Т.е. не то, что она со мной одну маску надевает, с подругой другую, а сама она совершенно другая! Нет! Она действительно в трёх ипостасях, что называется. Сама по себе она одна, на работе совсем другая личность, с сыном она третья, с его подругой она четвёртая! Причём совершенно искренне! Тут можно невольно удивиться, как так можно вообще жить? Потому что это вроде как уже даже не раздвоение личности, а «разчетверение». На самом деле это нормально.

Как это понимать? Вот есть соло-гитарист. Он выйдет на сцену, сыграет, все аплодируют. А если его впихнуть в ансамбль, он и ансамбль развалит, и концерт медным тазом накроет. Потому что для ансамбля главное - слаженность. Так же и в отношениях. Чем более человек мужественный, неважно мужчина это или женщина, тем более директивным образом он себя ведёт. Мужчины в принципе сами по себе гораздо директивнее женщин. Женщина тащится не от того, какую она «сыграла партию» сама по себе, а как она это сделала вместе со всеми.

Перебивание собеседника

Как это бывает

У вас бывало так: вы разговариваете с человеком, и чувствуете, что что-то не то, он несёт какую-то ерунду, и вы хотели бы, чтобы всё было не так, но в то же время слушаете его, потому что вроде как так положено из «приличий», «моральных норм» и т.д. При этом вы чувствовали, что где-то в теле у вас свербит. Это неизменное чувство есть у каждого человека, можно назвать это интуицией, предчувствием, как угодно. Смысл его в том, что вы отчётливо чувствуете: ЧТО-ТО НЕ ТО. Вы прислушиваетесь не к словам собеседника, а к своим **внутренним ощущениям**. Ваше тело никогда не лжёт. Оно всегда будет стараться увести вас подальше от раздражителя. В данном случае от собеседника. Или же повоздействовать на него каким-то образом, чтобы сменить дискомфорт на комфорт. Бывает даже так, что появляется ощущение дать в глаз! ☺ Но из «приличий» вы, тем не менее, продолжаете делать вид, что слушаете человека, при этом активно погружаясь в транс. Этими действиями вы сами позволяете собеседнику вешать себе лапшу на уши и грузить вас всякой ерундой.

Если к вам подойдёт бомж на улице и начнёт что-то бубнить, то вы или отвернётесь или просто уйдёте. Однако есть такие люди, к мнению которых вам прислушиваться всё же приходится. Это ваши близкие друзья, коллеги, начальники, т.е. те люди, отношениями с которыми вы дорожите. От них просто встать и уйти вы не можете.

К примеру, вашему собеседнику нравятся IT-технологии, ну или Фен-Шуй. И вот он долбит вас этим феншумом, потому что ему, к примеру, нужно продать вам какой-нибудь «оберег» или другое спасение души. Или знакомый бухтит о своих отношениях с

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

очередной девицей. Или кто-то начинает вам рассказывать о высоком искусстве, о судьбе интеллигенции в государстве воровском, о судьбах родины и о Боге. А вам оно абсолютно не надо! Вы уже полностью распластались в кресле и активно зеваете. Ещё 5 минут, и уже будете спать. По жизни приходится встречаться с людьми, мнение которых для вас важно. А этот человек разводит кактусы, или узамбарские фиалки. Вам до этих узамбарских фиалок, мягко говоря, до лампочки, но расположение человека вам важно.

Хорошая мина при плохой игре

Когда люди друг с другом общаются, они, как правило, говорят что-то «своё». Если это его «своё» вам действительно нужно, то у вас на душе всё хорошо, комфортно. Если же это его «своё» настолько «своё», что вас вообще не касается, то у вас возникает ощущение дискомфорта в теле.

Например, в случае если ваш начальник разводит сицилийских тараканов и может часами рассказывать каких они бывают видов, какой у них был приплод в прошлом году, сколько они получили медалей на выставках, и т.д. и т.п., то вам через некоторое время станет дискомфортно, неприятно его слушать, просто потому, что эта тема не ваша.

Что обычно в этот момент делает человек? Так как принято у нас в обществе: «Быть вежливым» и «Не дай Бог обидеть человека!». «А вдруг я его обижу? А что он обо мне подумает?», то, как правило, собеседник продолжает слушать эту поднадоевшую чихуйню.

Какое ещё убеждение присутствует у нас в обществе: «Надо слушать старшее поколение!». Дескать, жизнь прожили, всё знают. А то, что они 70 лет от сохи не отходили, это как-то в расчёт не берётся. И начинается вот это: «Сынок, ты меня послушай, я старая, жизнь прожила! Вот ты где работаешь? Что, вообще не работаешь? Как же так? Я обеспокоена! У тебя нет внутреннего стержня! А вот мой племянник работает в автосервисе и содержит три семьи!»

Существует такая изумительная книга Дейла Карнеги. Вся она сводится к тому, что «Улыбайся!!» Даже если человеку охота «дать в бубен» или ещё куда-нибудь, то всё равно «Улыбайся!!» Как показывает жизнь, те, которые вот так улыбаются – на них все ездят. Культура, которую дают с детского садика, в школе – она сводится к тому, что «делайте хорошую мину при плохой игре».

Если вам некомфортно, то это значит, что вам «продают» что-то такое, что вам или не надо или даже будет во вред. Это не обязательно товар. Это могут быть какие-то идеи, убеждения, взгляды, мировоззрение. Но в результате навязанного в обществе воспитания, у человека появляется такое убеждение, что эти ощущения надо в себе подавлять, если собеседник человек старше или просто «из вежливости». Если вы идёте на поводу у этих стереотипов, навязанных вам «приличным» обществом и «нормальными» людьми, то чаще всего получается так, что это оборачивается одновременно и против вас и против вашего собеседника.

Что делать

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

Итак! Что же делать, когда человек бухтит всякую чушь, которая вам совсем не нужна? При этом ваша цель – всё же получить от него что-нибудь, а не просто послать его. Можно перехватить какое-нибудь его слово и мягко и ненавязчиво перевести разговор в удобное для вас русло. Это очень хороший способ! Есть хорошие люди, которые понимают такие намёки и перестают талдычить своё и начинают говорить то, что удобно обоим. Однако, существуют люди, которые не понимают, когда мягко и ненавязчиво пытаешься перевести разговор в конструктивную тему. Такие «дубы». С ними нужно грубее. «По-доброму» они не понимают. Несколько раз перехватываете, видите, что они не понимает, как бухтел, так и бухтит про свои узамбарские фиалки.

Таких нужно **перебивать!** Причём делать это нужно правильно. И вот как: вы слышите, что человек начинает сообщать главную мысль. Он подходит плавно и издалека и уже видно, что вот-вот и он уже скажет про свои узамбарские фиалки. Вы чувствуете, что вот сейчас он начнёт по теме! Люди, как правило, не говорят то, что они хотят сказать в самом начале. Редко можно встретить людей, которые прямо говорят, что хотят. Вначале собеседник льёт воду, начинает слева, справа, подмазывается и всё такое прочее.

Так вот, перебивать надо на $\frac{3}{4}$ основной фразы. Лучше всего словом «ТАК!!!». Как варианты: «Короче!», «Хорошо!», «Ок!». Т.е. человек вам что-то бормочет, и вот когда он уже подходит к основной мысли, вы его резко прерываете: «В четырёхразрядном процессоре на основе наномикронных технологий, количество транзисторов 120 миллионов, но компания Intel сказала что может уменьшить количество...

– ТАК!!! Сколько стоит?

– 3000 рублей...

– Хорошо, до свидания»

Есть такие люди, которые бредят вообще без мысли. Которые просто любят «побредить». Они не ведут разговор в каком-то определённом русле. Они просто бредят. Это их постоянное перманентное состояние – бредить. Как с такими? У человека есть короткие фразы, а есть длинные. Он вдыхает воздух и начинает говорить на выдохе. Так вот перебивать надо на $\frac{3}{4}$ выдоха. Дыхание у человека заканчивается, и видно, что сейчас он сделает очередной вдох и продолжит бредить. Поэтому перебивать таких товарищей удобнее всего к концу фразы. Всё это примерно конечно! Не надо измерять с секундомером длину его фраз, надо приблизительно прикидывать интервалы. (бля, Тима, удалённое мной предложение было классическим образчиком бреда, про который идёт речь в этой главе)

Говорить нужно достаточно громко, чтобы собеседник вас услышал. Когда человек говорит, он находится в своём внутренне-ориентированном трансе. Если вы будете говорить тихо, то в потоке своего голоса человек может вас просто не услышать. Но слишком сильно повышать голос тоже не следует.

Перебивать надо резко и чётко, находясь при этом в тонусе. Говорить суховато и по деловому. Если вы будете говорить в дружеском тоне, то человек не воспримет это как какое-то препятствие. Если вы будете говорить это агрессивно и сделаете устрашающую мимику, то человек может просто отморозиться. Те люди, которые действительно умеют перебивать, они никогда не говорят с наездом, и очень редко говорят в такие моменты по-дружески. Они переходят на специфический деловой тон.

Слово «Так!», как показала практика, оказалось самым удачным для прерывания. Оно не несёт в себе никакой эмоциональной нагрузки. Здесь фишка заключается в том, чтобы

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

перебить таким словом, чтобы человек не знал, что от вас ожидать. Слово «Так!» в данном контексте наиболее подходящее.

«А что если...»

У некоторых присутствует такой страх на уровне копчика: «А если я его перебью? А не отразится ли это потом на мне?» Как показывает практика, «а если» – быть не может! Смысл заключается в том, что перебивать надо не с наездом, типа «ТЭЭЭК!!», и строить угрожающую мину. Тогда у человека возникнет желание дать вам по одному месту. Перебивать надо «по-доброму». Спокойно, без агрессии. Относиться к этому надо как к игре. Это всё игра, и вы так развлекаетесь. Вы не разговариваете, вы играете в разговор. Вы «бредите». И он «бредит». Но ваша задача пропихнуть ему свой бред, а не наоборот, потому что всё же выгоднее свой бред, чем его.

Все люди бредят. Это к слову о том, что «Каждый человек это неповторимая личность в своей сугубо обширной индивидуальности являет собой цветок вселенной, душа, духовность и т.д.» Это всё выглядит, конечно, красиво, особенно у многих товарищей, которые любят писать эзотерическую макулатуру. Но, как показывает практика, к реальной жизни это имеет мало отношения.

Перебивайте человека вовремя! Не ждите того момента, когда он начинает вас напрягать уже до клокотания. Только вы отследили, что начинается что-то не то, сразу пресекаете! Как только начинают появляться самые первые ощущения – сразу перебиваете! Если вы дотянете до того момента, когда у вас уже появилось раздражение и злоба, когда у вас уже появляется личная составляющая и антипатия, то значит, вы затянули с перебиванием. В следующий раз делайте это вовремя.

В этот момент желательно иметь индифферентную мимику. Не нужно улыбаться, особенно «извиняющейся» улыбкой. Не нужно сжимать губы. Вы не испытываете никаких эмоций к собеседнику, ни хороших, ни плохих. Он для вас пустое место. Механизм. Шестерёнка. Когда вы выключаете радио, вы не испытываете к нему ни злобы, ни раздражения. Вы просто подходите и выключаете. Вы настраиваете механизм. Ничего личного. Относитесь к человеку как к барахлящему радиоприёмнику! В этот момент перед вами не человек, а машина.

Нас с детства учат относиться к людям «по-доброму» и «с душой». Если в этот момент вы будете относиться к нему «с душой», то вы и себе навредите, и этому человеку тоже. Потому что там, где появляется личная заинтересованность или личная антипатия, ваш собеседник это сразу же чувствует. И к вам уже будет негативное отношение. Поэтому перебивайте без эмоций и без мимики. Не ставьте мимических зацепок на своего собеседника. Если вы будете перебивать собеседника эмоционально, то у него потом останутся эмоции, притом чаще всего отрицательные. Вам это надо? Чтобы этого негативного «осадочка» не оставалось, вот для этого надо выбирать нейтральное слово «так!», говорить его без особой мимики, сухо, по-деловому и без всяких эмоциональных нагрузок. Вы всё делаете индифферентно. Вы же не сворачиваете ручку приёмника, когда выключаете его. Вы подходите, и просто выключаете.

Наезжать на человека не надо! Привыкайте воздействовать сухо и по-деловому. Эмоции это слишком затратная штука, чтобы тратить свои нервы на кого-то там. Да и потом может возникнуть ситуация, что этот человек может оказаться вам полезен. Не надо рвать отношения! Сразу вспоминайте сломавшийся приёмник. Вы же не будете пинать его ногами, если он сломается. Скорее всего, вы просто воспримите это как факт, спокойно «Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

позвоните мастеру, и не будете кричать в трубку какое у вас несчастье, что этот дурацкий ящик не показывает. Мастер просто приезжает, чинит, и всё нормально. Вот точно так же нужно и с людьми! Привыкайте решать ситуацию технологично! Не надо особо затрачивать эмоции. Не надо всех этих посторонних манипуляций, «астрального карате» и «энергетической защиты». Если вы часто будете затрачивать эмоции, вы просто пережжёте самого себя. Людей много. А нервная система у вас одна.

Не надо пытаться извиниться перед человеком. Многие люди начинают пытаться «подсластить пилюлю», дескать «извините уж, мы вас вот тут слушать, наверное, не будем, нам идти надо». Представьте себе хирурга, который на операционном столе начнёт испытывать жалость к своему пациенту! Он его там зарежет просто-напросто! Прерывая человека, вы на самом деле делаете хорошо не только себе, но и ему. Потому что вы экономите его время, которое он может потратить на более полезные дела.

Всё на самом деле игра

Помните, что общение – это просто игра. Вы, на самом деле играете, вы не общаетесь. Собеседник ваш бредит. Вы бредите. Ни один бред не лучше. Он не ближе к Богу, к чёрту или к кому-то ещё. Ни лучше и ни хуже другого. Ваше общение определяется сугубым **прагматизмом**. Человек хочет вам что-то «впарить», не обязательно материальное. Свою идею, своё мировоззрение. Если вы чувствуете, что это мировоззрение принесёт вам пользу, вы его принимаете, причём искренне. Искренность в этом случае включается автоматически (для НЛПеров подстройка по ценностям и убеждениям). Если вы чувствуете, что человек брюзжит вам как-то неестественно – вы просто-напросто спокойно его перебиваете. Ни мама в детстве, ни воспитательница в детсаде, ни учительница в школе, не обязывали вас быть «вежливым». Если вы чувствуете, что человек бредит, то смело его перебивайте. Если вы его перебили, он не оскорбится, не обидится, а воспримет это просто как смену деловой беседы.

В том случае, если вам неохота слушать бред вашей подруги про её проблемы, то вы можете просто сказать «Так, сейчас я об этом слушать не хочу, у меня нет настроения об этом говорить!». Т.е. вы просто вежливо ей отказываете и сводите разговор в какую-то другую тему. И тем самым вы сохраните дружелюбные отношения с этим человеком, и в то же время вы сохраните своё хорошее настроение. Нежели вы будете слушать человека из «вежливости» и копить в себе злобу.

Полезно уважать и своё время, и время вашего собеседника. Если человек бубнит о том, как космические корабли бороздят просторы Большого Театра, то в каком-то контексте это интересно послушать. Но если у вас в этот момент есть какие-то другие цели и желания, то имеет смысл в этот момент его мягко пресечь и перевести разговор на тему интересную вам, либо прекратить это переливание из пустого в порожнее и уйти, сохранив тёплые и дружеские отношения, для того, чтобы потом через какое-то время вернуться и продолжить беседу с чистого листа.

Перебивание с инструкцией

Когда вы перебиваете собеседника словом «Так!», он может впасть в ступор на несколько секунд. Поэтому вы перебиваете человека, и сразу даёте **инструкцию**. Чтобы он сделал

какую-нибудь мелочь. Пусть, например, он что-то бухтит. Вы говорите: «Слушай, передай, пожалуйста, кружечку, вон там стоит!»

Это фишка по смене фокуса внимания на другую тему. На что-то постороннее и совершенно не относящееся к вашему нынешнему взаимодействию. Передать кружку, закрыть окно, проверить, не вскипела ли вода, посмотреть туда-то и т.п. Вы сменили тему. Он закончил бухтеть. У него слова кончились. Он сместил своё внимание на что-то другое и забыл, о чём до этого говорил. Фактически, он перестаёт бредить и переключается. И тут очень уместно: «Кстати говоря! Я тут на днях...»

Слово «пожалуйста» говорить можно. Но, опять таки, без заискивания. Говорите нейтральной интонацией, как само собой разумеющееся. Инструкции надо давать по-деловому. Если давать невнятно, то человек так же невнятно будет её выполнять, если вообще выполнит. Вы же, по сути, берёте на себя ответственность за действия этого человека. А человек спихивает ответственность за своё поведение на вас.

Смещение фокуса внимания может быть представлено в любом виде. Просто, как показывает практика, действие, совершённое человеком, смещает фокус внимания с достаточной степенью достоверности. Фишка в том, чтобы «загрузить» человека чем-то. Образами, мыслями или действиями. Самое оптимальное, чтобы человек совершил именно какие-то действия. Этим самым вы занимаете и его мысли и шаловливые ручонки, чтобы они не где-то там копались, а чтобы конструктивно действовали.

Вы слушаете, ловите себя на ощущении, потом выбираете момент, перебиваете каким-то словом и даёте **простую** инструкцию. Если сказать: «Так! Давай снимай трусы и бегай по комнате!», естественно, это прозвучит как-то дико. Все эти «таки» и инструкции это по сути дела разрыв шаблона и наведение транса. Простые инструкции наводят транс и человек охотно их выполняет. Если приказать снять трусы, то из транса собеседник выбьется, но делать ничего не станет. Надо говорить что-то такое, что человек может сделать **легко и ненапряжно**. Если вы действительно знаете, что человеку ненапряжно снять трусы, или станцевать джигу, то можно и это говорить. Но лучше всего давать такие инструкции, про которые вы **достоверно** знаете, что большинство людей их точно выполнит. Т.е. обыкновенные бытовые инструкции.

Можно дать инструкцию: «Сходи в банк, сними все деньги со своего счёта и отдай их мне!». Вы понимаете, что человеку достаточно трудно это сделать. А вот, например: «Альберт, передай мне, пожалуйста, блокнот!». Альберту ведь не сложно передать блокнот. Поэтому ему субъективно как-то проще передать блокнот, чем сходить в банк и снять все деньги. Инструкции должны быть простыми и легко выполнимыми, находящимися при этом в контексте ситуации. Такие, бытовые. Сиюминутные. Чем инструкция проще, тем она эффективнее.

Ваша цель – это эффективное управление. Вы просто управляете. И не особо важно чем - механизмом или другими людьми. Не надо совершать каких-то лишних движений. Не надо напрягаться больше, чем это нужно. Без суеты, спокойно! Не надо тужиться, пыжиться и строить из себя кого-то. Вы просто управляете, спокойно и непринуждённо. Если у вас появится в поведении вот эта лёгкая непринуждённость, то люди не будут напрягаться от ваших инструкций. Развивайте в себе эту лёгкую непринуждённость! И тогда, даже если вы придёте в новый коллектив, и начнёте управлять, то люди воспримут это не как «чего это он тут раскомандовался!» а «он всегда себя так ведёт, это нормально». Стремитесь к этому! Чтобы люди воспринимали ваше поведение как само собой разумеющееся, естественное.

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

Как только вы начинаете замарачиваться: «А выполнит ли человек, если я его сейчас попрошу? А не возникнет ли у него такого состояния антипатии ко мне в результате того, что я его о чём-то попросил? А не даст ли он мне в репу половником, если я его о чём-то попрошу?», вот тут у вас могут начаться проблемы с воздействием. Будьте спокойны и всё получится!

На самом деле, эмоции здесь это непозволительная роскошь. Если вы их себе позволяете – тело вас выдаст, и ваш собеседник это увидит. В контексте именно «Прямого воздействия» мы склоняемся к тому, что нужно делать без эмоций и по-деловому. Почему? Потому что это всё же более или менее **универсальный** метод! Если вы, конечно, красивая девушка, то вы можете делать по-другому, например, флиртовать. Флирт сработает, если мужчина уже на вас ведётся. Если он рангом посильнее вас, то он может перебить ваш флирт простой фразой «А что мне за это будет?». И всё, вы уже погрязли в этой дискуссии. А если перед вами вообще не мужчина, а завистливая тётка? А если вы девушка, но не особо красивая? А если вы вообще не девушка?

Прямое воздействие даёт практически универсальный навык управления людьми. Такой навык, когда вы просто говорите и человек делает. Причём любой человек, неважно какого он пола! Если вы красивая девушка, а ваш начальник женщина, то вы перед ней особо не пофлиртуете. А «чётко и по-деловому» действует на всех!

Инструкция с объяснением

«Потому что»

Как показывают многочисленные наблюдения, людей, у которых действительно есть мощное сознание, т.е. тех, которые действительно **знают, чего хотят** очень мало, 5-10%. А 90% людей **сами НЕ знают, чего хотят**. Это люди, которые постоянно сомневаются (а может так, а вдруг так не получится), долго принимают решения, долго думают. Нерешительные мямли. Вы можете сказать такому человеку: «Пойдём, попьём кофе», на что он ответит: «Ну не знаю, ... холодно, ... то, сё ...» Если и вы будете сомневаться, а нужно ли – в итоге ничего и не будет! Поэтому нужно просто сказать: «Так! Поднимай свою задницу и пошли пить кофе!» Это прямое воздействие. Если в этом случае начать воздействовать намёками, например «Некоторые люди при определённых обстоятельствах любят пить кофе в тёплых помещениях», то лет через 10 такой хрен может и разродится.

Здесь очень интересная хохма состоит в том, что для 99,999% людей самая большая трудность заключается не в том, чтобы что-то сделать, например, оторвать свою задницу от стула и пойти что-то сделать. Для большинства людей самая большая трудность заключается в **принятии какого-либо решения**. Т.е. вплоть до того, что человек будет лежать на диване, одна половина тела затекла, но он будет лежать и думать «Твою мать! Повернуться же надо, а то пролежни образуются! А если я перевернусь, что будет? А надо ли? А может не надо? А что будет, если я этого не сделаю?». Начинается вот эта вот умственная «мастурбация». Труднее всего – принять решение что-то сделать! 99% умственной энергии тратится именно на принятие решения.

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

Почему во время пожара у людей начинается паника? Потому что «стая» не знает, что делать. Нет вожака. Каждый человек сам боится принять решение. 90% людей застряли именно на этой детской стадии. Именно поэтому люди будут вас слушаться, потому что они будут рады, что кто-то взял на себя тяжкое бремя принять за них решение. Этим самым они спихивают ответственность на вас, и вместе с этим они передают власть над самими собой. И этим нужно пользоваться!

Прямое воздействие даёт **экономия** времени. С людьми, которые целеустремлённые, которые чётко знают, чего они хотят, вот с ними применять прямое воздействие не совсем целесообразно.

Мямли любят, когда за них принимают решения. Тем самым они спихивают ответственность за собственные действия на другого. Они любят это делать. Они рады, когда за них берут ответственность. И если вы будете это делать, то они будут вам бесконечно благодарны.

Вроде как считается что «Неправильно говорить людям, что делать, потому что у каждого человека есть своё мнение, которое он придерживается и которое надо уважать. Каждый человек это личность». Каждый человек это личность, но в своих узких пределах. А основной массой людей нужно управлять, или хотя бы направлять её.

Когда вы даёте человеку какие-то прямые инструкции – он их выполняет **зачем-то**. С какой-то целью, пусть и субъективной. На самом деле он это делает, потому что вы за него выполнили всю самую тяжёлую работу, которая только есть в этом мире. В основной своей массе люди это инертные, тупые и ленивые скоты. Каждый по отдельности может из себя что-то и представляет, но в общей массе именно так. Поэтому они на подсознательном уровне будут рады, если кто-то за них сделает их работу, чисто из-за своей лени. В данном случае эта работа заключается в том, чтобы ответить самому себе на вопрос «Зачем?»

Поэтому нужно «объяснять» свои инструкции. «Дай ручку» и «Дай ручку, а то побью» вещи разные. Во втором случае мотивация у человека дать ручку резко повышается. Фишка заключается в том, чтобы «объяснить» человеку, замотивировав его на вот это действие объяснением «потому что». Создать такой контекст, в котором самое адекватное, что он сейчас может сделать, это передать вам ручку, например. «Передай, пожалуйста, кружечку, а то у меня во рту пересохло, говорить сложно». Или: «Налей мне, пожалуйста, вино. Я, не могу. У меня руки заняты. Ты же ближе всех к нему сидишь, тебе удобнее всего!».

Объяснение может быть как длинным, так и коротким. Обычно хватает пары фраз. Можно и двумя-тремя предложениями сказать объяснение, главное быстро говорить.

Фишка всего этого заключается в том, чтобы заполнить мыслительную паузу, которая у человека неизменно возникает после того, как вы дадите ему какую-то инструкции.

Бред

Хохма заключается в том, что **неважно**, как вы объясняете свои инструкции. Вот как цыгане говорят: «Позолоти ручку». Почему я должен её золотить? «А потому что жизнь будет белая! А не позолотишь – порчу наведу!».

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

Люди особо не контролируют и не оценивают насколько правдиво ваше обоснование, т.е. слова после «потому что». Что характерно, в 99% люди проглатывают любое ваше обоснование. Вплоть до псевдообоснований. «Передай, пожалуйста, кружечку, а то у меня что-то в горле першит, я тебя слушать не могу». Казалось бы, как связано «першение в горле» и «невозможность слушать»? Маразм! Полный! Но ведь работает!

Объяснение может быть бредовым. По сути, все объяснения бредовые. Начиная с того, что «жизнь будет белая», «энергия течёт» и, заканчивая «ты же хороший человек». Или «я далеко сижу, поэтому налей мне». Казалось бы, человеку по-барабану, где ты сидишь, сам встань и налей. Но он берёт и наливает.

Все объяснения это бред. Главное, говорить их не так, как будто они бред, а как будто это очень важно. Вы то знаете, что это бред, и внутри посмеиваетесь, но при этом делаете вид, что это всё серьёзно, у вас серьёзные намерения. Не важно, какое объяснение. Они все бредовые. Главное, чтобы оно было.

На самом деле любой бред и маразм сработает в 99% случаях. Главное, **как** вы это скажете! Если вы будете говорить чётким и уверенным голосом, то будет работать даже «Сними трусы и потанцуй на месте, у тебя от этого карма будет лучше! Ты уже чувствуешь, как улучшается твоя карма, в то время пока ты снимаешь трусы?» Можно говорить любой бред, главное делать это серьёзно. Мы тут «серьёзные» люди с «серьёзным» отношением к жизни, поэтому о маразме мы тоже говорим «серьёзным» тоном. Мы бредим «серьёзно»! По-деловому. Тогда у человека может возникнуть «когнитивно-перцептивный диссонанс», потому что он будет слышать полный бред, произнесённый взрослым человеком серьёзным тоном. Неважно, ЧТО вы говорите. Важно, КАК вы это говорите! Содержание вторично, а форма первична! Вы даёте понять степень правдивости обоснования своего бреда своим **состоянием**. Т.е. «серьёзной» мимикой, или вообще отсутствием мимики. Отсутствие мимики это, фактически, тоже мимика. И под этим соусом вы можете «пропихивать» всё что угодно.

Специфика ситуации

Например, если вы говорите человеку: «Эй, передай листок...», но при этом слова произносите вяло, невнятно, негромко, и при этом собеседнику самому не нужно передавать вам листок, то он думает так: «Ну, ему, наверное, тоже не особо нужно. Чего я буду напрягаться, если ему это не нужно». А если вам на самом деле нужно, то он сделает!! Говорить и просить нужно так, чтобы человек видел, что вам это действительно нужно!

Если вы даёте инструкции, которые вам особо не нужны, то другому человеку они тем более не нужны! Если вам это действительно нужно, то и просить вы будете так, что он таки это для вас сделает!

Вы не словами просите. Вы просите своим **состоянием**. Если вы просите дать вам вяло, то естественно вам никто не даст. Если вы просите авторитетно, то человек видит, что вам это действительно надо, и он вам действительно даст. Отсюда плавно можно перейти к разговору о сильных самцах. Инструкцию вы даёте своим состоянием, импульсом, телесным тонусом. Если вы по жизни будете растекаться дерьмом по дереву, то никто в вас не увидит ни сильную личность, ни человека, который действительно знает, чего он хочет. Нужно давать инструкции, будучи в тонусе. «Чтобы не быть в анусе, надо быть в тонусе!».

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

Если человек знает, чего он хочет, ну, например, в туалет ему надо. Он знает, что он сейчас туда пойдёт. И если вы ему говорите: «Забеги в столовую, купи мне беляш, потому что я есть хочу», то он скажет «Иди на! Я в туалет хочу!». Он знает, что если он пойдёт покупать беляш, то просто наделает в штаны. Ему не до беляшей. В случае **естественных** потребностей все люди **знают, чего они хотят**. Есть, пить, спать, быть в тепле, ходить в туалет.

Прямое воздействие не сработает, если вы предлагаете пойти поесть пиццы человеку, который до этого пять дней не ходил в туалет. Потому что он точно знает, что он пиццу не хочет, а совсем даже наоборот!

Физиологические потребности относятся к тому разряду, который никак нельзя «перебить». Если человек хочет в туалет в этот момент, то вы его можете приглашать хоть куда и обосновывать хоть как, но в этот момент он твёрдо знает, чего он на самом деле от жизни хочет! Любой человек. В ситуациях удовлетворения первостепенных потребностей даже самая последняя мямля и тряпка становится сильной и целеустремлённой личностью с внутренним стержнем!

Если у человека всё в порядке с желудком, ему не холодно и не жарко, то в большинстве случаев эти «внутренние стержни» особо не наблюдаются. И такими людьми можно легко управлять.

В большинстве случаев человек не хочет ни есть, он не замерзает, он не танцует на месте, потому что штаны уже отвисают, у него не сосёт под ложечкой, потому что у него с утра маковой росинки не было. Он не на 40-м дне голодания. Когда человек в таком состоянии он уже как зомби, и тут уже неважно, прямо воздействовать, непрямо. Ему уже фиолетово будет до вас и вашего воздействия. Он твёрдо знает, что он хочет - поесть. Мы рассматриваем ситуацию, когда вы с человеком изначально не на ножах, когда он, в общем-то, готов и вина налить и ручку передать.

Кого-то достаточно просто попросить. Если вы чувствуете, что этого человеку мало и что нужно в довесок бросить ещё что-нибудь, то в этом случае вы используете «потому что».

Что такое Прямое воздействие? Прямое воздействие применяется тогда, когда у человека нет какого-либо сопротивления вашему воздействию! Непрямое воздействие применяется, когда сопротивление есть, и нужно его обойти различными обходными манёврами. А здесь сопротивления нет, или почти нет. Есть лишь «мелкие шероховатости», и в этом случае такие фишки, как «потому что» они как раз таки и направлены на утилизацию всех этих побочных эффектов. Т.е. это методы не по пробиванию стен головой, это методы по убиранию паутины, мешающей пройти. Чтобы у человека не возникало вопроса «А почему я должен передавать кружку?», то после инструкции вы тут же объясняете, не дав ему даже подумать об этом: «Потому что у меня в горле пересохло».

«А я пока...»

Ещё одна фишка, которая заключается в повышении обоснованности своего требования по отношению к человеку. Состоит она в том, что вы говорите человеку то, что он должен сделать, и тут же добавляете «А я пока сделаю вот то-то».

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

«Ты делай это, а я пока сделаю это». Это создаёт у него ощущение того, что пока он занят, вы не дурака валяете, а важным делом занимаетесь. Он занят важным делом, и вы заняты важным делом. Объяснение в духе «Не хочу» человека вряд ли устроит. А вот «Я тут пока с Богом общаюсь» это уже совершенно другое.

«А я пока ...» это то же самое псевдообоснование, но под другим соусом. При использовании этой фишки инструкции могут быть уже посложнее. Из серии: «Выброси мусор, а я пока тут пыль протру». Как жёны любят говорить мужу: «Ты пока протри полы, вынеси помойку, сходи в магазин, а я пока здесь посуду помою».

Ещё хорошая фишка: «Ну, давай!». «Так, ты делай это, а я пока тут посижу за столом и что-нибудь поделаю, давай, давай! Всё давай, иди!». Придаёте человеку ускорение.

Вы даёте человеку инструкцию делать то, что вам крайне не хочется, спихиваете на него «грязную» работу, а сами делаете вид, что заняты важным делом, при этом выбирая это важное дело, исходя из ненапряжности. Всё, что делать не хотите – спихиваете на человека. Главное, создать иллюзию занятости. Люди любят иллюзии. Не обязательно, чтобы это было на самом деле. Не обязательно быть «честным». Достаточно сделать вид.

Как иногда бывает на вечеринках? Люди приходят. Купили еды, собираются тусоваться. Никто не знает, что делать. Каждый говорит своё мнение, «надо это, надо то», спорят. Один человек говорит: «Так, ты делаешь то. Ты пока это, а ты пока это. А я пока сделаю то-то». Он всем даёт инструкции, что конкретно делать. Все перестают слоняться из комнаты в комнату, давать советы космического масштаба как всё надо сделать, прекращают спорить и процесс потихоньку идёт. Всем хорошо. И лидеру хорошо. Потому что он тоже занят, он принимает решения. А остальные умеют только сомневаться и выполнять. Либо вы будете что-либо делать, либо вы будете принимать решения.

Наверняка многие наблюдали в больших компаниях следующую ситуацию, а некоторые, может быть, и сами бывали в таком положении. Какой-то человек, обычно это девушка, такая вся «воздушная» стоит где-нибудь сбоку и смотрит «грустными глазами» как все веселятся. «Чужая на этом празднике жизни». В этот момент очень легко войти в контакт с этим человеком и понравиться ему. Как? Попросить его о чём-нибудь! Почему? Потому что человек в это время просто не знает, что ему делать и чем заняться в незнакомой компании. Его кто-то позвал, и про него забыл, и он остался один, не зная никого, и никто к нему не подходит. И человек начинает замарачиваться: «Вот, тут все такие весёлые, а я тут, наверное, никому не нравлюсь...» Это типичный пример, когда человек сам не знает, чего он хочет. В силу каких-то комплексов он не может, например, пойти и положить себе салат, спокойно поесть, выпить шампанского, поговорить с кем-нибудь и спокойно уйти домой. Он не знает, что ему делать. Стесняется и ждёт, пока к нему кто-нибудь обратится и что-нибудь предложит. В этот момент вы можете несказанно осчастливить человека, нагрузив его какой-нибудь просьбой, что потом он про вас всем будет говорить «такой добрый замечательный человек!».

Мимо таких «ватных» людей жизнь проходит мимо. Вместо того чтобы вынуть голову из задницы и заняться чем-нибудь полезным, например, открыть бизнес, такие люди сидят дома, смущаются, стесняются и боятся. Такие девушки не звонят парню первыми, потому что это «неприлично» и «что о ней подумают!».

Альтернативный вопрос

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

«Дожимать» людей можно ещё при помощи такой фишки, как «альтернативный вопрос». Естественно, что этот т.н. «альтернативный» вопрос на самом деле никакой альтернативы не предполагает. Почему? Потому что предложение уже сразу говорится в интонациях требования. Но для того, чтобы смазать вот то самое прямое внушение, которое в него войдёт – нужно смягчить. «Принеси, пожалуйста, попить! Хорошо?». Вначале даётся инструкция в утвердительной форме, а потом в вопросительной форме ставится риторический вопрос. Такого рода междоумение позволяет человеку легче проглотить инструкцию. Вы делаете вид, что не даёте никаких инструкций, а просто спрашиваете. Человек НЕ воспринимает ваше внушение, как такую жёсткую интервенцию. Не воспринимает ваше предложение как наезд. Вы этим вопросом нивелируете то внутреннее напряжение, которое может возникнуть. Если вы всё уже обосновали, уже было применено и «потому что» и «а я пока», но человек, тем не менее, не показывает явно уловимых признаков желания выполнить таки ваше указание, то в этом случае желательно добавить альтернативный вопрос.

«Дай номер своего знакомого директора! Ага?»

«Пошли, попьём кофе завтра днём! Угу?»

«Познакомь меня вот с тем мужчиной! ОК?»

Не перегибайте палку!

Нельзя перегибать палку. Применять директивное управление нужно в разумных пределах. Если вы станете таким человеком, человеком, который только принимает решения и ничего не делает, то люди это увидят. Они не бараны. Да, они не любят принимать решения. Это тратит 99% умственной энергии. Но, тем не менее, не надо держать людей за быдло. Может случиться, что просто будут ненавидеть.

Бывает так, что когда человек только становится лидером, в процессе какой-то деятельности, и постепенно он начинает брать на себя инициативу. Он становится лидером в каком-то коллективе. Многие лидеры при этом забывают о том, что нужно ответное одобрение со стороны вот этого коллектива. Такие лидеры сразу начинают командовать в духе «Давай, давай, давай». Как-то одна женщина устроилась на руководящую должность. Она сразу сказала, что она руководитель и делать ничего не должна. Ей ответили, что так нельзя, ты только гоняешь менеджеров, а сама ничего не делаешь. Она сказала, что она руководитель, она приказы отдаёт и ничего делать она не должна в принципе. В итоге менеджерский отдел при ней он пал полностью. Люди её не ставили ни во что!

Есть один принципиальный момент: нужно **поощрять** за хорошее поведение. Можно при этом самому ничего не делать, а просто сказать: «Молодец, классно, супер!». Не стоит озвучивать, что вы ничего не делаете. Молчите, и делайте вид, что что-то делаете. И так все знают, что вы лидер и что к тебе будут за советом обращаться.

У некоторых людей есть какая-то патологическая «искренность». Всё, что они думают они говорят. Это из той серии, что есть люди, которые считают, что они всегда правы и их бред всем нужен. И что сам этот человек нужен всем остальным. Помалкивайте о своём бреде. Говорите только тот бред, который ведёт к каким-то значимым результатам. Если ваш бред не ведёт ни к каким результатам, зачем он вообще нужен? Можете думать, как угодно, только не надо всем говорить об этом. Хотя сказать можно, за кружечкой пива, когда вы «Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

делитесь своим мнением об устройстве вселенной и т.д. Можно. Только не на работе. Держите в голове цель. Если цели нет, значит, вы пришли и просто расслабляетесь.

Хотя если у вас есть цель повыпендриваться перед другими, то можно бредить в открытую. Хотя, странная цель какая-то. Бывает такое, когда человека гнобили в детстве и теперь он хочет почувствовать себя шишечкой на ровном месте. Он приходит и говорит: «Я здесь главный! Я начальник!». Инструкции давать можно. Принимать решения за других людей можно. Они вам будут за это благодарны. Но трубить об этом не стоит. Скромненько нужно. Серые кардиналы в жизни имеют гораздо больше чем подставные директора.

Дрессировка

В чём смысл?

Вы дрессируете людей. В конечном счёте люди вам за это будут благодарны. Потому что они избавляются от 99% своих сомнений. Вы людей не лишаете «свободы». Её у них итак нет. Они сами ходят по жизни, и думают, кому бы её вообще сбавить. Люди не стремятся к свободе. Люди стремятся к **комфорту**. Те, кто стремится к свободе, их буквально 4-5%. Это лидеры. Остальным 95% эта свобода не нужна! Хотя все, конечно, громко кричат «Свобода, демократия!», а на самом деле она им не нужна. В реале людям нужен комфорт. Принимая за людей решения, начиная от «бумажечку подать», и заканчивая «Так, сейчас ты идёшь, устраиваешься вот туда вот на работу, работаешь 10 лет на этой работе, после этого тебе следует повышение туда-то». Люди будут вам благодарны. Для многих людей будет лучше, если вы распишите человеку всю его жизнь, он вам за это будет только благодарен. Он спихивает с себя ответственность. Да, здесь могут возникнуть ситуации: «Ты же за меня принял решение, а получилось...». Вы всегда можете сказать: «Я тебе говорил сделать вот это и вот это, а ты не сделал этого, и вот поэтому ты не получил того результата о котором мы договаривались». Не бойтесь принимать за людей решения. К тому же и за себя тоже смело принимайте решения. Смело. Спокойно.

Принимая за человека решение, вы выполняете 99% его работы. Вы благо делаете для человека. Вы облегчаете ему жизнь. Он вам будет за это только благодарен. Принимайте решения за людей. Им это нравится.

Начинайте с малого

Дрессировать нужно постепенно. Никогда не стоит давать человеку сразу каких-то серьезных инструкций. Велик риск того, что он их не выполнит. Т.е. если вы ему сразу скажете: «Пойди туда, там найдешь Ивана Ивановича, Ивану Ивановичу скажешь, что ты от Марфы Петровны, он тебе даст карточку, с этой карточкой ты пойдёшь к Марку Антонычу, и дашь эту карточку». Велик шанс, что человек это не выполнит, если вы ему сразу скажете.

Вы начинаете человека дрессировать, просто в своём окружении. «Дай, пожалуйста, ручку, дай, пожалуйста, листочек, передай, пожалуйста, стаканчик водички». Дрессировка начинается с малого. «Положи, пожалуйста, сумочку туда». «Вот здесь раздевайтесь, пожалуйста. Вещички можно сложить туда» «Сядьте на этот стульчик. Подержите пока листочек» Давая мелкие инструкции, вы **приучаете** человека к тому, что он вас будет

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

слушаться. И когда вы ему скажете: «Слава, дай, пожалуйста, телефон, позвонить» и тут же объясняете: «У меня деньги на моём закончились, а мне сейчас очень нужно позвонить. Это очень важно. Понимаешь, Слава?». И Слава уже даёт свой телефон. Т.е. если бы вы просто подошли к Славе и сказали бы «Слава, дай телефон!!», он бы мне сказал «А зачем тебе?». Здесь, когда вы Славу уже «натренировали», Слава уже и руку подержал, и бумажку, и то, и то. И теперь дать телефон ему уже не сложно. А потом и денег в долг.

Таким методом постепенной дрессировки пользуются профессиональные мошенники. Начинается всё с «подержи кружечку», а через три месяца человек уже вносит деньги «потому что он сказал!». Нужно не только управлять самому, но и отслеживать когда кто-то пытается управлять вами. Осознание того, что кто-то пытается вами манипулировать это лучшая защита. Если вы можете это отлавливать, то вы сможете это контролировать.

Мямли

Допустим, вы звоните кому-нибудь и говорите: «Привет, приходи на вечеринку». Он вам отвечает, чуть ли не следующее: «Ты понимаешь, вот если бы ты мне лет 10 назад позвонил бы, я бы подумал все эти 10 лет, может быть, пошёл бы». А вы говорите: «Значит так! Сейчас ты выходишь из дома, садишься в машину, едешь, и чтобы ровно в 11.00 ты был здесь. Понятно? Понятно!»

Мы рассматриваем сейчас вариант, когда человек: «Ну, я не знаю...холодно как-то на улице, ну я, конечно, хотел бы прийти, но мне же ехать надо целых 30 минут, ну не знаю...». Мы рассматриваем именно такие ситуации. Потом начинается: «Ну, мне это, наверное, не надо, могу и без этого...». И так во всё. Даже сходить в магазин. Или просто в соседнюю комнату сходить за пледом, укрыться, т.к. в квартире температура 10 градусов, начинается «а может не нужно, и так потерплю».

Прямое воздействие работает с теми людьми, которые сами особо не знают, чего они хотят. Поэтому если вы тоже не будете знать, чего вы хотите, если у вас нет конкретных целей, то вас будут использовать для достижения чьих-то чужих целей. Вы управляете для того, чтобы добиться чего-то своего. Соответственно это «своё» должно быть вам нужно! Потому что если вам это не особо то и нужно, то зачем вам вообще Прямое воздействие? Оно действует на эти 95% людей именно потому, что эти люди сами толком не знают, чего они хотят. У них нет чётких желаний! Они постоянно теряются, думают, сомневаются. «А может быть так? А вдруг не так? А если так? А вдруг не получится? А что обо мне подумают другие?» Чтобы с вами самими того же не было – чётко знайте и понимайте чего вы вообще хотите! Твёрдо принимайте решения! Будьте уверены в себе, как говорится!

Жизнь по Карнеги

Некоторые страдают болезнью «как бы не обидеть собеседника». Например, просишь знакомого о чём-нибудь: «Зайди, пожалуйста, по пути туда-то и возьми для меня то-то». Даже не важно, что просишь! Если человека это реально напрягает, или он просто физически не может это сделать или банально не хочет, то он почему-то не скажет: «Слушай, меня ломает не по-децки! Ну, не хочу я!». Вместо этого он начнёт растекаться дерьмом по древу: «Нууу, ... не знаю, ... надо подумать ...»

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

У нас в обществе слово «не хочу» не является достаточно веским аргументом для того, чтобы объяснить своему собеседнику, что ты это делать не будешь. Людей так воспитывали. Почему многие обещают, но не делают? Потому что боятся в открытую отказать. Они полагают, что отказ может «обидеть» собеседника. А так, вроде как есть шанс спустить это дело на тормозах, что потом собеседник про это вроде как и забудет. Но, на самом деле, это очень часто оборачивается тем, что собеседник ничего не забывает и у него в сознании остаётся: «А, это то Петя, который туканил меня полгода!». У него останется «осадочек» о том, что Петя большой туканщик. И если уже Петя его о чём-то просит, то уже его будут туканить, причём сознательно, и специально же делать подлянки. Что называется «передай добро по кругу».

Как обычно многие делают? Они даже говорят не «ну не знаю», а «постараюсь», «наверное, сделаю». Их просишь, на них рассчитываешь, что они это сделают, и думаешь, что, ага, это будет сделано, завтра мне результаты представят. Но, почему-то, завтра никто результаты не предъявляет, никто не звонит, и ты звонишь сам и спрашиваешь.

Тебе говорят:

- *Ну, ты понимаешь, я был занят... то, сё...*

- *Ну ладно, сделай завтра.*

На завтра повторяется то же самое:

- *Ну, ты понимаешь... ко мне тут приехали родственники... и хомячок приболел...*

На это ты уже несколько так удивляешься и говоришь:

- *Слушай, что такое? Ты же мне пообещал, что ты сделаешь!*

- *Ну... войди в положение... тут же такое дело...*

В итоге делаешь сам, потратив кучу времени и нервов. Человек просто не хочет это делать. Его банально ломает. Но он не скажет прямо: «Я не хочу это делать». И начинаешь сам искать варианты. На этого рассчитывать не будешь. Этот не может сделать, ладно следующий. Вася не может, попрошу Петю. Когда профессору Преображенскому предлагали купить журналы в пользу детей Германии, он просто сказал: «Не хочу». Если бы он начал растекаться дерьмом по дереву: «Не знаю... я подумаю... зайдите ко мне завтра...», получился бы геморрой и пустая трата времени и той и другой стороне.

Мы не говорим, что вот это «растекание дерьмом» плохо по умолчанию. Мы лишь пытаемся донести, что лучше его не использовать, там, где это неуместно. Друзей, близких и хороших знакомых, с которыми вы в хорошем раппорте, смысла вот так динамить и прокидывать нет. Опять таки с теми же деловыми партнёрами тоже нет. Там вам просто рано или поздно придёт «кирдык», причём скорее рано, чем поздно. Есть бизнесмены серьёзные, а есть очень серьёзные, которые и «несчастный случай» на дороге могут устроить, если не выполнить обязательства. В бизнесе такое сношение в мозг обычно оборачивается нехорошими последствиями. Хотя, радуется тот факт, что такие люди в бизнесе в принципе не идут. Они фильтруются на входе, если даже попытаются им заняться. Если, конечно, им их папик фирму не подарил. Вот тут уже конечно или бежать от такого «бизнесмена», либо «несчастный случай» ему устраивать, потому что по-другому такой «расписной красавец» не понимает и понимать не хочет. Он же «царь и бог».

Поэтому, господа и дамы, не страдайте такой фигнёй сами. Говорите конкретно! Если дали обещание, что сделаете, то делайте! Или не давайте обещаний. Если вы знаете, что вы это не сделаете, или вам лень, или вы не уверены, что сможете это сделать, то прямо так и скажите. В крайнем случае можно сказать: «Я, конечно, постараюсь, но я ничего не

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

обещаю! Ты на меня не рассчитывай! Если у меня получится, я сделаю. Не получится, не сделаю». Но всё же лучше говорить конкретно!

Задавание тона

Бывает, человек себя ведёт с вами так, как вам не совсем нравится. Люди обращаются с вами так, как вы им позволяете это делать. Если вам не нравится, как кто-то себя ведёт, потому что он элементарно вам мешает, то нужно ему об этом прямо сказать. Вы дрессируете людей для их же блага. Хотя бы для того, чтобы вы на них не злились. Чтобы вам было с человеком комфортно общаться. Чтобы другие люди не позволяли себе поступать с вами так, как вам не нравится.

История одного из наших учеников:

Моя начальница крикливая и она ничего не может объяснить нормально. Она грязнет в мелочах и не ставит конкретных целей. Я теряюсь и не знаю, что делать.

Здесь нужно ей объяснить следующее:

– Эмма Петровна, вам как начальнику неплохо было бы вообще разбираться в том, что первостепенно, а в том, что второстепенно. То, что вы мне тут рассказываете – это мелочь! Я могу до них дойти своим умом. Вы мне конкретно объясните свою задачу в общем виде, так чтобы мне было понятно. Потому что это ваши должностные инструкции. Вы здесь начальник, а не я. То, что вы мне объясняете это мелкие шаги. Я до них додумалась самостоятельно. Не надо меня учить в мелочах! Вы мне объясните конкретно в общих чертах, что от меня требуется! Если вы сами не способны это сделать, давайте пойдём к вашему начальнику. И тогда уже ваш начальник будет объяснять мне в обход вас то, что на самом деле должны объяснять мне вы.

Вы не оскорбили Эмму Петровну. Вы лишь показали ей, что её должностные обязанности это донести до подчинённых конкретные чёткие задачи. Вы ей не сказали «Вы взбалмошная сука, которая вообще ничего не соображает и вам надо дать пинка под зад!». Человек будет идти на конфронтацию только в том случае, если его задели за личное. Что называется «взяли за зихер», за больное место.

В любом случае у вас есть отговорка. Даже если не дай Бог Эмма Петровна пойдёт на вас танком при разговоре с тем же самым начальником, вы всегда можете сказать: «Эмма Петровна, я вас как-нибудь оскорбил(а)? Приведите конкретные мои слова, где вы нашли оскорбление в свою сторону».

Россия это такая парадоксальная страна, где со школы внушается такой бред под названием «не ябиднячей». Выдавливаете из себя этот детсадовский бред! Это всё оттуда. Из детского садика, со двора, от родителей. Если человек не справляется со своими **прямыми** должностными обязанностями, если ваш начальник настолько туп, что не может отделить первостепенное от второстепенного, если он не может донести до своих подчинённых человеческим языком, что от них требуется, а вместо этого показывает курсором всякую чушь на экране, то с какого перепугу он вообще получает свою зарплату? Как сказал профессор Преображенский: «Если я вместо того, чтобы оперировать, буду петь хором каждый вечер, то у меня в квартире будет разруха!». Что и

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

получается. Если конечно эта Эмма Петровна чья-то там родственница и ведёт себя полностью неадекватно, то может быть имеет смысл поменять работу?

Ставьте перед собой **свои** цели. Некоторые люди любят жаловаться на жизнь о том, как всё плохо, начальник на работе гнобит, сексуально домогается (или наоборот не домогается), работа радости не приносит, зарплата маленькая, подчинённые все туполобые бараны, то возникает такой вопрос – а что ты там вообще делаешь? И вот тут человека переключивает. Потому что у них до этого вообще не возникало такого вопроса, и они просто бились лбом в бетонную стену. Если на вашей работе всего один дефективный элемент, то его имеет смысл исправлять. Если там большинство элементов дефективные, то имеет смысл уйти из этой системы и найти нормальную систему. Иначе рискуете сами стать дефективным. Система затягивает. Хотя, конечно, есть такие люди, которые практически в одиночку вытягивают всю систему на своём хребту. Но это люди с очень крутыми яйцами, да и то в большинстве случаев они потом всё равно надрываются. Стоит ли оно того, решать вам.

Это то же самое, что спросить: «Как мне так пойти на амбразуру, чтобы и самому выжить и амбразуру закрыть?» Не надо идти на амбразуру! Голова дана всё же не для того, чтобы шапку носить, а чтобы думать и дифференцировать, что вообще полезно и имеет смысл делать, а что нет. Не загоняйте себя в рамки, чтобы потом не приходиться с вопросом: «Вот я в клетке, есть нечего, воды нет, света нет, что мне делать?» Не надо было в клетку заходить!

Многие люди лишены возможности сознательно выбирать, что им вообще делать в жизни. Подавляющему числу людей дали с детства пинок, и они катятся колбаской до самой Спасской. Некоторые очухиваются лет в 70, когда уже и жизнь прошла и поздно пить боржоми, потому что почки уже отвалились, и правая и левая. А они вдруг спохватываются. Имеет смысл делать это раньше. Просто задать себе вопрос «а своей ли жизнью я живу?» и покопаться в себе. Большинство людей живёт не своей жизнью. Они преследуют не свои желания. Навязанные родителями, обществом, школой, институтом, короче говоря, системой. Система сделана для производства отнюдь не индивидуальных личностей, а для «фарша». Производственный фарш для обслуживания нужд государства.

Правильные убеждения

Нет цели кого-то опускать и ставить на место. Всё во имя добра! Например, сидит какой-то человек, поставил ноги на батарею. Вот, казалось бы, какая вообще идея просто сделать так, чтобы человек убрал ноги с батареи? Как себе человек объясняет для чего ему воздействовать на того, кто поставил ноги на батарею. Убери ноги с батареи прямо сейчас, потому что, во-первых, это свинство, ставить в приличном месте грязные копыта на батарею.

Когда мы спрашивали моделируемых людей, почему ты воздействуешь – отвечали достаточно однотипно: «Я человеку делаю добро. Потому что, если я ему не скажу вот сейчас убрать ноги с батареи, он может где-нибудь в приличном заведении поставить ноги на батарею или в каком-нибудь клубе, или в другом присутственном месте, просто в силу привычки. Там ему не будут говорить, уберите, пожалуйста, ваши ноги с батареи. Могут просто подойти и дать в лоб. Причём сразу и резко. Я избавляю человека от неприятностей в дальнейшем. Лучше человеку сказать это сейчас, чем потом ему объяснят это популярно. Я ему жизнь улучшаю. Или если у человека есть привычка жевать жвачку во время разговора с другими. Я то ещё потерплю! Но, если он придёт на деловые «Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

переговоры и там кому-то не понравится эта его привычка, то контракт подписан не будет. То, что я говорю человеку не жевать жвачку, тем самым я делаю ему хорошо!»

Такое убеждение, как показывает практика, очень ценно.

У вас же не возникает бешенства или злобы по отношению к ребёнку, который что-то делает не так. Вы к нему относитесь по-доброму. Это именно ключевой момент – по-доброму. Если вы так будете относиться к человеку – у вас не будет этой дикой невербалики. А чтобы относиться по-доброму – надо поправлять человека своевременно, когда ещё не закипело это масло внутри вас. А для того, чтобы делать это своевременно – нужно отбросить все те убеждения, которые вы получали в детстве о «псевдовоспитанности». О том, что, дескать «перебивать собеседника – это некрасиво». Или то, что сказать человеку о его ковырянии в носу или жевании жвачки это некрасиво. Якобы может не воспринять. Какой нежный человек с тонкой душевной организацией! Сейчас не воспримет – потом получит куда-нибудь поддых. Вы-то может быть и потерпите, но жизнь его может наказать за это.

Убеждение о том, что людей нужно изменять для их же пользы тянет за собой то, что вы не будете ждать, когда в вас закипит всё это. То, что вы не будете ждать – это значит, что ваши убеждения о псевдовоспитанности исчезли.

Не бывает воздействия «плохого» или «хорошего». Есть только **результаты**, полезные или нет.

Отговорки

Человек – существо ленивое, если есть возможность сказать отговорку – он постарается это сделать. Что делать если человек начинает лепить отговорки? «Мороз 40 градусов, выходить из дома не хочу. Воспалился ноготь на пальце правой ноги. Хомячки воспаляются, прабабушки 10-й раз умирают».

Бывает, человек начинает лепить отговорки, пытается сделать так, чтобы вы «вошли в его положение». Типа: «Ну, войди в моё положение! Не могу я вот!». В этом случае задача заключается в том, чтобы не входить в его положение, а оставаться в своём положении. Грубо говоря, вам плевать, что он хочет, главное, что вы хотите.

1-я позиция:

– Я Иван Иванович, хочу, чтобы ты Пётр Петрович пошёл и купил мне хомячка с рынка!

2-я позиция, вы ставите себя на место этого Никанорова Петра Петровича и понеслось:

– Ну, как же, мороз 34 градуса. Вот ты представляешь, Иван, вот я сейчас попрусь в этот мороз, тебе меня не жалко, ты не заботишься о моём здоровье, а я ведь почки себе отморожу, тебе же будет не до хомячков тогда, ты будешь париться со мной, почки мне лечить, отварами всякими поить меня, и т.д. и т.п.

Обычно люди выдёргиваются во вторую позицию. Т.е. – сделай то-то, а тот говорит: «я не могу, у меня дети, геморрой, мозоль на ноге, я устал, не могу, короче говоря». Человек думает – ну да, он, наверное, на самом деле устал, на самом деле не может, наверное, я поеду, сам сделаю всю его работу. Есть такие люди. Они сами себя перетягивают во вторую позицию, ставят себя на место человека. Например, женщина говорит своей

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, **Sweet-World.ru**

подчинённой: «Сделай то-то». Та говорит: «Я не могу это сделать». После этого эта женщина смущается от того, что она «напрягла» человека тем, что попросила его о чём-то. «Как я могла так поступить, у человека ведь действительно там проблемы, он не может!» У той, видите ли, тётка приехала из деревни. С тётей 25 лет не виделись. И если она с ней не увидится, наверное, трагедия случится! «Как я вообще вот так могла напрячь человека!!»

Когда человек начинает лепить всякие тухлые отмазки, или он просто не хочет что-то делать, или он просто сам не знает, чего он хочет, вот тут все проблемы начинаются от вашей «жалости» к нему. Как нас учили: соболезновать, входить в положение. «Ну, войди в положение, у меня же геморрой между ушами, у меня же хомячок приболел!»

Помните, что человек существо ленивое. Отговорки будут какие угодно, и почки и геморрой, и хомячки будут воспаляться и лопаться и двоюродные прабабушки умирать десятикратно. Задача – всегда оставаться в 1-й позиции! Вас будут пытаться в ответ прогнуть, т.е. затянуть в эту 2-ю позицию. Ваша задача – оставаться в своей 1-й позиции. Т.е. вы держите перед собой цель, и вы эту цель достигаете.

Нужно различать, когда человек **на самом деле** не может выполнить, а когда он гонит тухляк. Либо человек действительно не может. Вот сегодня. Вот всегда он был свободен, но вот именно сегодня произошло такое форс-мажорное обстоятельство. Это действительно бывает. Бывает так, что человек действительно не может сделать, например, помочь привезти продукты. Вот не может! А бывает такое, что человек просто не хочет. Ну, просто ему вот лень. Хотя он прекрасно знает, что и ему это будет полезно, и вам это будет полезно. Но он не может честно сказать «Я не хочу!». Сразу. Прямым текстом. Он будет лепить тухлые отмазки.

Когда человек действительно отказывается что-то сделать, то он говорит это одним словом «нет!». Если он не говорит одного этого простого слова из 3-х букв, а начинает растекаться дерьмом по дереву, значит, он просто не знает, что хочет сам или ему просто лень. Если вам действительно что-то от него надо, то вы таки можете добиться от него, чтобы он это сделал.

Когда вам начинают говорить что-то из серии «я устал, у меня температура 38 градусов» вы «входите в положение». Не надо входить в его положение, особенно если ему по обязанностям было положено сделать ту или иную работу! Вас не должно особо волновать устал он, или он болен. Сказал что сделает – пусть изволит сделать! Конечно, вы можете войти в положение человека, если вы понимаете, что у него на самом деле голова отвалилась, или руки отсохли. Но, если ваш подчинённый, или человек, который обязан что-то делать и которому вы платите деньги, начинает говорить вам, что он будет этого делать, потому что у него, видите ли «насморк», то вот тут никакого «вхождения в положение» с вашей стороны быть не должно!

Все эти отговорки направлены на то, чтобы перетянуть вас из вашей позиции в его позицию! Если у вас есть конкретная цель, у вас есть её видение перед глазами, то вы не должны смотреть на ситуацию глазами человека, который говорит, что у него «ухо чешется» и поэтому он не может это сделать! Не допускайте никакой связи между отговорками вашего оппонента и тем, что он не может это сделать. Если у человека есть руки и ноги, и он не при смерти лежит, то он может пойти туда, куда надо своими ногами и сделать то, что надо своими руками.

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

Или, например, мы пришли в магазин, где вас должны обслуживать. Вы твёрдо знаете, что в сумму, которую вы платите за кастрюлю уже заложено то, что продавщица в этом отделе должна повернуться к прилавку лицом, улыбнуться, спросить «чем вам помочь?», достать все эти кастрюли, выложить их на прилавок. Затем, если вас не устроит вернуть эти кастрюли на место, взять другие кастрюли и показать вам, и так до тех пор, пока вы не выберете себе кастрюлю. А если вы не выбрали себе ничего, она опять таки должна вам улыбнуться, сказать «приходи ещё, я передам менеджеру, что люди интересуются этой маркой кастрюль». Им за это деньги платят! А то у нас обычно бывает «не будете покупать – не покажу!».

На самом деле, перетягиваетесь ли вы в позицию другого человека это тот тест, эта та лакмусовая бумажка, которая показывает, надо ли это вам на самом деле или нет. Если вам позарез это надо, то вы не будете слушать всякую ерунду и глупые отговорки! Чем важнее для вас какая-то цель, тем труднее вас перетянуть во вторую позицию.

У кого есть дети? Представьте, что вашего ребёнка украли и требуют за него 500,000\$. Вы идёте к знакомому бизнесмену и говорите ему, что вам нужны деньги, чтобы заплатить выкуп. А он вам начинает лепить отговорки «ну, ты понимаешь, я сейчас не могу дать тебе денег в займы, мне тут новый дом покупать надо...». Ситуация сразу становится понятной. Человек в принципе может не давать, это его деньги. Но просить вы будете уже по-другому, нежели бы вы просили, например, кредит на открытие бизнеса. В голосе появится такая внутренняя убеждённость. Сама по себе! Когда цели действительно ваши, то эффективное воздействие получается автоматически. Если у вас есть конкретная цель, то смотрите на неё своими глазами!

Очень хорошая фишка по утилизации отговорок – это выставить человека в «неприглядном свете». Причём не важно, как! Можно прямо сказать, что его отговорки глупы и по-детски наивны. Либо это апелляция к его слабоумию, что он будет выглядеть, как debil. Либо это будет апелляция к тому, что вообще какой-то неадекватный. Как показывает практика, чтобы лучше продавливать людей, нужно апеллировать к их неадекватности, в том случае, если они это не сделают. Уговаривать его что-то сделать заведомо проигрышный вариант! Такие фразы как «ты что, не мужик?», брать «на совесть», «на слабо» выглядят слишком дёшево. Потому что они уже слишком заюзаны в нашем обществе. Про них все знают. Такие слова как «ты халтурщик, лентяй и лицемер» не работают. Они воспримутся человеком как наезд, и после этого человек от вас вообще может закрыться.

Здесь нужно давать **чёткие** и **очевидные** характеристики этой самой неадекватности. Причём, чтобы они являлись чёткими и очевидными для данного конкретного человека. Понятное дело, что у каждого они свои. Каждого человека нужно «поддевать» по-разному. В конце концов, тут всё упирается в опыт и в умение калибровать людей.

Не допускайте эмоций. И не говорите никаких фраз как «я же тоже устал!». Человек сразу понимает, что вы вошли в его позицию и начался торг: «Я сделаю это, а ты мне за это сделай вот это» - «Я не сделаю это!» - «А, ну тогда и я тебе не буду делать!». Торг здесь не уместен! Сразу перед глазами Киса Воробьянинов!

Некоторые люди любят скандалить, кричать и выяснять отношения. Если вам нравится именно выяснять отношения, может быть просто, заняться нечем, скучно жить, и вам нравится больше спорить, чем получать результат, то, пожалуйста! Спорьте, кричите, вопите оголтело и с пеной у рта, верещите и бейте себя в волосатую грудь, стучите

лысиной об паркет и бейте себя ушами по щекам. Ради Бога, если вам это нравится! Но если вы хотите именно **результат**, то контролируйте свои эмоции!

У многих людей жизнь безэмоциональна. Им хочется эмоций. Но, поскольку выхода, где получить положительные эмоции они не видят, поэтому у них нет возможности получать позитивные эмоции от окружающих, и они переходят на суррогат. А что такое суррогат? Это негативные эмоции. Негативные эмоции включить гораздо проще. Поэтому включается вот этот поведенческий паттерн, что «лучше уж плохие эмоции, чем совсем без эмоций, потому что вообще без эмоций я просто засохну». Дескать, пусть наша жизнь дерьмо, пусть мы питаемся суррогатами, но, в конце концов «доширак» это же тоже пища.

Секреты успешного выполнения

Форма произнесения инструкции

Инструкции нужно говорить во втором лице в повелительном наклонении. «Вста^{НЬ} и сделАЙ!». Но ни в коем случае не «Вста^Л и сделАЛ!». Или там «метнулся!», «упал, отжался!». Это всё не те формы построения фразы, которые нужны при прямом воздействии. Может на разборке между братками они и к месту, но в рамках эффективного управления людьми они действуют крайне нерезультативно.

Это ощущается очень грубо и человек чувствует агрессию с вашей стороны. Т.е. если говорят: «Так, ты сейчас пропылесосишь ковёр, польёшь цветы, купишь продукты», у человека сразу возникает ответная агрессия. Когда вы говорите обезличенно, человек воспринимает как интервенцию от какого-то третьего лица, и вот в этом обезличенном он видит какую-то угрозу.

Т.е. не надо никаких: «Ты должен встать!». Никаких «должен». Просто: «Встань!». Одно слово понятное человеку. Потому что когда уже начинаются все эти наезды, то это ощущается по тону: «Так, сейчас встал и сделал! Слышь, да?». Вот без этого надо! Просто «Встань и сделай, хорошо?».

Можно без «пожалуйста». Главное, чтобы было второе лицо и повелительное наклонение.

Ваша инструкция должны быть простая, чёткая и понятная. Безо всяких «может» «должен», «хватит» и «перестань». Это всё слова, которые нагружают инструкцию эмоциональной нагрузкой. «Перестань дёргать ногой». Или «Успокойся».

То, что инструкция идёт через частицу «не» это нормально. Откуда вообще взялись все эти замарочки по поводу частицы «не»? Не надо говорить под руку «не упади», когда человек уже идёт по скользкому люду. А когда вы говорите: «Пожалуйста, не дрыгай ногой, хорошо?» вот здесь можно. Потому что сказать «Зафиксируй ногу» будет звучать несколько странно.

Чёткость и пошаговость инструкций

Многие люди выполняют любые ваши инструкции, главное чтобы до них дошло, что вы от них хотите. Если вы говорите так, что он вас не понимает – он это и не сделает. Он бы и

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

рад сделать, но он не знает что. Это очень большая ошибка управленцев, когда они говорят подчинённому: «Нужно сделать то-то!». И всё! Человека переключивает!

Нужно помнить о том, какой вы хотите конкретный результат выполнения вашей команды. Если вы человека посылаете, то куда именно вы его посылаете и как туда идти! Если вы говорите «иди отсюда», то куда ему идти то? Посыл должен быть конкретный! Уж послал, так послал!

Вы можете дать такую инструкцию:

– *Иван Иванович, отчет, пожалуйста, годовой нужен. Чтобы на столе у меня лежал 14 числа.*

Если вы говорите ему сделать этот отчёт и даже указываете ему сроки, что он должен сделать к 14 апреля, то человек, как правило, где-то до 12-го числа будет думать. Где-то 13-го его подопрёт и под утро 14-го он сделает всё-таки этот отчёт. Возникает вопрос, какого качества будет этот отчёт. Вот поэтому лучше давать чёткие пошаговые инструкции:

– *Иван Иванович, мы с вами будем делать отчёт. До 14-го числа апреля месяца. Сегодня вы идёте и собираете материал. У вас есть на это рабочее время. Завтра вы компоунете этот материал в течение 2-х часов. Послезавтра вы этот скомпонованный материал оформляете. И вот 13-го числа вы мне его представляете в такой то форме в 20.00. Я буду у себя в кабинете. Всё понятно?*

Вот это уже более пошагово. Чем более пошаговая инструкция, чем больше расписано этих шагов, тем легче человеку эту инструкцию выполнить. Что такое прямое воздействие? Это, по сути, прямое внушение. Если внушение будет размытым, человек начнёт что-то там мыслить, «а как мне вот это сделать», наверное, если я это сделаю так, то это не получится, хотя вполне возможно надо делать так. Короче говоря, 4.5 часа из 5, которые отводятся этому человеку на выполнение этих инструкций он будет лазить в Интернете. В процессе этого он успеет и на порно-сайт залезть и позвонить Марфе Петровне из соседнего отдела, и сходить попить кофейку. Ну, в России же любят перекуры. 5 минут поработал, полчаса перекурил. И вот так и пройдёт его время. Ну, это как студенты к экзаменам готовятся, примерно то же самое.

Как показывает практика, не надо дробить инструкцию на слишком большое количество частей. Как обычно говорят, что «память усваивает 7 единиц информации, плюс минус 2». На самом деле 3-4 основных шага самое оптимальное, максимум 5. Исключение составляет тот случай, когда вы расписываете для подчинённых чёткую должностную инструкцию. Там, пожалуйста, хоть 50 пунктов. Задача управляющего заключается в правильном составлении этих инструкций. Чтобы каждая картинка или слайд были самодостаточны и не вызвали лишних вопросов. Картинки – это реперные точки. Не надо показывать всю киноленту. Достаточно показать ключевые кадры. Человек это самонастраивающийся механизм, который в принципе выполнит, даже если ему будет понятно не до конца. Это не калькулятор, которому нужно каждую кнопку нажимать.

Ваша речь должна быть чёткой, вкрадчивой, понятной и умеренно громкой. Не надо глотать и пережёвывать слова и фразы. Бывает так, что человек начал давать какие-то инструкции, а потом раз, и стушевался. Вдруг вспомнил, что давать другим инструкции это «неприлично». Уже сказал половину фразы, потом вдруг осёкся и язык уже где-то глубоко. Если вы уже открыли рот и начали давать инструкции, то вы уж договорите. Ваш голос не обязательно должен быть как у сержанта на плацу. Без ора, без крика, без вот этих рубленых фраз. Достаточно просто чётко! Не надо тараторить и говорить слишком быстро. Не надо просящих ноток в голосе.

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

Диафильм

Инструкции должны быть простые и пошаговые, чтобы человек понимал. Чтобы он не домысливал ничего сам. Чтобы у него в голове сразу была готовая картинка того, что надо делать. Прямое внушение работает тогда, когда у человека перед глазами возникает вот этот самый диафильм. Это диафильм должен быть чётким, пошаговым, покадровым. Т.е. картинка, как он идёт к окну, как он открывает это окно, картинка как он подставляет дощечку, и картинка как он отходит от окна. Если человеку это дать, ему будет проще выполнить это действие, чем не выполнять. Потому что потенциал к действию уже запустился. Фишка в том, что 99% энергии тратятся как раз на создание этого диафильма. Т.е. человек в голове прокручивает эти слайды и представляет, как он должен это сделать, ищет варианты решений. Давая человеку чёткие и пошаговые инструкции, вы избавляете его от необходимости принимать решения. Если вы ему зададите уже вот этот видеоряд, ему просто останется его выполнить без какой-либо альтернативы. И ему остаётся только сделать. Почему человеку трудно принять решение? Потому что его накрывает вот этими образами, как он будет делать, что он будет делать, а как именно делать то. Этот диафильм его захлёстывает и возникает тот самый когнитивно-перцептивный диссонанс. Для подавляющего большинства труднее всего представить себе эти слайды и выбрать из них нужные.

История одного из наших учеников:

– На работе, пока я не знал, чем живут мои программисты и дизайнеры периодически что-то провисало. Решилось это просто. Я узнал расписание одного из моих программеров, чем он живёт, мы просто с ним пообщались. После этого он начал работать процентов на 70 активнее, чем все остальные. От того, что я знал чем он живёт я ему сразу разбивал задачу на участки, т.е. вот это ты сделаешь сегодня вечером, это завтра днём, а так как ты учишься то вот это сделаешь в пятницу и к концу недели мне это принесёшь. Все остальные эту задачу сделали к середине следующей недели. Он это сделал к концу этой.

В рамках эффективного управления, т.е. разбиения задачи целесообразно узнать, что и как вообще, разбить задачу на подзадачи и представить именно в видеоряде. Ваша задача уметь давать чёткие пошаговые легко выполнимые инструкции. Инструкция должна быть очевидной, т.е. человек должен представить, что конкретно он видит, когда это делает, по возможности почувствовать, как он это делает, проникнуться, короче говоря. Прожить это всё в уме. Причём тот, который даёт инструкцию, он сам сначала для себя должен это увидеть, услышать, почувствовать, и только потом оказать управляющее воздействие. Т.е. если вы как управленец сами не знаете, как должен выглядеть конечный результат и как этот результат должен быть пошагово получен, естественно, что и подчинённые так же и будут его выполнять в течение полугода. Если вы чётко представляете себе, как должен выглядеть результат и чётко представляете себе этапность его выполнения, то подчинённый будет быстро делать то, что вы от него хотите. Давать инструкции, «показывать» человеку диафильм и объяснять, почему он должен сделать так, а не иначе это тоже работа. Хотя бы работа языком. У вас должна быть конечная цель! Вы сами должны представлять конечный кадр этого диафильма.

– Сейчас встань, обойди эти 2 парты, вон там куртка лежит в конце зала. В левом внутреннем кармане лежит моя записная книжка. Сначала открой замочек, достань оттуда 100\$, закрой замочек и принеси мне.

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

Т.е. не просто – «Принеси мне 100\$», отчего человека может переклонить. Многие люди дают нечёткие инструкции, а потом бесятся, что их не понимают.

Субъективная выгода

Инструкции, которые вы даёте человеку, должны быть пошаговые, чёткие и ещё такой момент: они должны быть **субъективно выгодны** для человека. Ему должно казаться, что для него это выгодно. Совершенно не обязательно, что ему выгодно дать вам 100\$, но **иллюзию** создать нужно. Здесь нужно сделать так, что ему начнёт казаться, что ему выгодно дать вам 100\$. В сетевом маркетинге эта фишка эксплуатируется просто на раз. Весь сетевой маркетинг это: «дай нам сейчас поиметь тебя, чтобы потом ты имел возможность иметь других». Человеку субъективно выгодно иметь других? Выгодно! Вот под этим соусом он сейчас позволяет поиметь себя. И даже юбочку сам задирает.

Т.е. нужно обосновывать это так, чтобы человеку казалось, что это ему субъективно выгодно.

– Слушай, сходи, пожалуйста, в ту комнату. Вот там уборщица убирает комнату, ты возьми у неё 5 рублей и принеси мне. Дело в том, что у этой уборщицы сын химик, и он продаёт реактивы для своих в 3 раза дешевле. Понимаешь, что будет, если ты с ней заведёшь хорошие отношения?

Итак, причём тут «5 рублей» и «связи»? А это из области «В огороде бузина, а в Киеве дядька». Связи тут, на самом деле, никакой. Человек должен **почувствовать**, что ему это выгодно. А для этого есть такие предикаты: «в то время как» и «потому что».

– Вот Слава, высморкайся сейчас в платочек, потому что если ты сейчас этого не сделаешь, то у тебя носоглотка забьётся зелёной слизью и тебе придётся дышать ртом и ты не сможешь разговаривать и не сможешь ощутить всю ту гениальную информацию, которая тебе сейчас поступает. Ну, короче говоря, Слава, тебе же неприятно глотать сопли, зелёные такие, горьковатые, это вредно для здоровья. Поэтому высморкайся уже в платочек. Вот видно же, что ты уже гундосишь. Ты сопли гоняешь туда-сюда, сопли уже висят. Все уже забарались слушать твоё шмыгание, Слава, понимаешь. Высморкайся! Мы отвернемся. Здесь все свои. Никто тебя не будет чмырить, если ты высморкаешься. Давайте мы все отвернёмся, Слава пока высморкается. Отворачиваемся, товарищи!

Помните «потому что»? Вот здесь эта фишка очень полезна. Псевдообоснование в контексте псевдополезности.

НЕ «я хочу», НЕ «мне противно и неприятно, что он шмыгает», а ЕМУ выгодно это сделать.

Правила золотой середины

Искусное управление

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

Ни у одного из моделируемых людей эти навыки не возникли в результате хорошей и счастливой жизни. Многим приходилось не то, чтобы выживать, но близко к этому. Один товарищ в начале перестройки 1986-87 годы он поработал на заводе какое-то время, но ему не понравилось. Он принял решение, что всё, я так больше жить не могу, я должен что-то сделать. Человек заложил свою квартиру, единственное, что у него было и на эти деньги начал свой бизнес. Если бы он не смог организовать людей, он бы просто-напросто остался бы бомжем. Когда уже конкретно прижало, тогда человек берёт и делает.

Люди, с которых мы снимали модель Директивного управления, приобрели этот навык в течение жизни. Таких людей жизнь била. Это люди, которые привыкли пробивать своим черепом большие стены. Все эти люди уже не молодые. У вас сейчас есть возможность, не набивая себе шишек 20 лет подряд и сохранив большое количество нервов и здоровья и используя эту технологию быстро достигать желаемых результатов. Конечно, при условии, что у вас есть цели. Если целей нет, то и не ждите особых результатов.

Как показывает практика, для того, чтобы достаточно искусно управлять людьми, достаточно просто выполнять некоторые последовательности действий. Не нужно-то их и строить на самом-то деле. У того человека из примера такой бессознательный навык, что от одного его вида уже хочется построиться, но обычному человеку это не нужно. До какого-то уровня дойти и всё. И хватит с избытком. Т.е. если вам эта модель встроится хотя бы процентов на 50 вы уже будете управлять практически всеми в своём окружении. Ближе к 100% - это уже страшное дело.

Ложное восприятие

Если вы воспринимаете ту же просьбу от начальства как наезд на ваше личное Я, что это ССовец и гестаповец который желает вас просто загнობить, если вы не сделаете, что он хочет, тогда начинается вот этот вот мыслекрут: «а если я ему откажу», «а если тогда он применит санкции?» Если вы воспринимаете это всё просто, т.е. отвечаете простенько на автомате «Ииинна!» люди не воспринимают ваш отказ как акт о неповиновении. Наша задача не сделать из вас гоботов с планеты гоботов, терминаторов, торпедаторов и нелюдей. Вы должны для себя решить, в какую пользу сделать выбор: в пользу скорости или в пользу 100%-го результата. Хотя, бывает так, что 100%-й результат напрямую зависит от скорости. Здесь нет пошаговых инструкций.

Не надо бояться высказывать свои мысли. Не надо бояться отказывать людям помыть тарелочку или погладить халатик. Как показывает практика, люди воспринимают отказ в большинстве случаев спокойно. Даже станут уважать. Просто нас воспитывают в атмосфере тотального послушания и забивают индивидуальность. И, естественно, что люди с забитой индивидуальностью ведут себя как все.

Когда начальник вам говорит помыть посуду, вы ему что-либо говорите, не потому что хотите его загнობить, показав ему, что он козёл, а показываете ему такое поведение, которое максимально было бы **выгодно** как вам, так и ему. Это ситуация, в которой **оба** выигрывают, потому что в конечном итоге, если тот же самый начальник будет всех унижать, т.е. все его будут слушаться, слушаться – рано или поздно найдётся какой-то маньяк как в фильме «С меня хватит» возьмёт гранатомёт и из базуки припечатает этого начальника. Или просто даст в бубен. «А я избавляю его от такой неприятной ситуации». Так мыслить гораздо полезнее, чем «Ах ты сволочь, я тебя сейчас поставлю на место».

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

Как показывает практика не стоит воспринимать чьи-то указания в свою сторону как интервенцию и желание загнать. Это просто человек хочет что-то от вас. Если вам это по пути, это можно сделать. Ну, играет ребёнок. Ну, пусть играет, только на дороге не играй, там машины ездят. Ручку давай, сейчас тебя в песочек отведу. Чем бы дитя не тешилось, лишь бы оно не вешалось.

Конфронтация

Вот есть такая наука, Этология. Наука об инстинктах. Например, есть две собачки и забор. С одной стороны территория одного кобеля, с другой территория другого кобеля. До тех пор, пока они лают друг на друга из-за забора, они настолько свирепо лают, что кажется как только уберёшь забор – они порвут друг друга. Они лают и движутся к концу этого забора. Забор заканчивается, пара перебрёхиваний, они расходятся за забор и начинают снова остервенело лаять. Т.е. в большинстве случаев люди не ставят цели вводить какие-то санкции. Те, кто принимают решение уволить – они просто молча увольняют, и вы о своём увольнении узнаете от вахтёра, который в одно не совсем прекрасное утро не пускает вас на работу. Поэтому, если начальник вызывает вас к себе – значит просто хочет поболтать и что-то у вас отжать и вылить на вас очередную порцию своего бреда. Поэтому не надо здесь сачковать, это очередная игра, попикируемся, понаезжаем друг на друга. Но вежливо.

Вот если вы сейчас в отпуске, случайно забрели на работу, начальник говорит: «Так, сделай это!» Как показывает опыт, когда начинаешь отмазываться «правдиво» - у меня сейчас с рукой проблемы, как же я буду по клавиатуре стучать вообще. В этом случае это выглядит как гнилая отговорка. Если вы с наглой рожей: «Ну да, конечно, я зашёл! И что теперь? А я сюда в туалет зашёл с улицы». Т.е. шуткой! Отшучиваться. Юмор это дар Божий!

Юмор

Даже когда вы так серьёзно: «Дай ручку! Залезь на стол! Потанцуй на столе!». Всё равно вы про себя: «Что за чухню я несу, что за пургу?» Главное, чтобы человек не видел, что вы надрыгаетесь и трусики ваши уже мокры от смеха. Морду тапком. Очень серьёзно! Когда внутри ржёшь до промокших трусиков, а снаружи морда тапком, то тогда это работает просто супер. А когда вы начинаете заморачиваться: «А вдруг ничего не получится, вдруг он отморожится?» – тогда ничего не получается. Когда начинаются серьёзные загоны – получается гниль. Если отшучиваться так, шутя, играючи – красиво получается. Фишка заключается в том, что люди начинают отмораживаться, когда вы невербально посылаете сигналы враждебности и агрессии. Если вы невербально посылаете сигналы расположения, дружелюбия, лёгкого юмора, шарма и не показываете агрессивности – действует основной принцип – «Не напряги». Т.е. сказать так, чтобы человеку было легко исполнить. Т.е. этот основной принцип – он везде. Если вы невербально показываете какую-то агрессивность, враждебность – вы этим человека напрягаете. Как только вы напрягли человека, и он, возможно, даже согласен с вами, сказать «Слышь, давай вот, дело сделаем одно!» какое бы приятное предложение вы человеку не делали бы, вы его похерите плохой невербаликой. И соответственно можно продать любое нужное вам предложение под хорошую невербалику.

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

Можно агрессивно воздействовать на человека, но это ресурсозатратно. Всё равно потом какое-то время будет мондраж. Если будете постоянно на нервах агрессивно продавливать людей, то посадите себе и почки и желудок, для вас это будет слишком дорого. Да, люди будут вам подчиняться. Но обойдётся это дорого.

Можно давать «серьёзные» инструкции, но исключительно с юмористическим обоснованием. Отслеживаете состояние собеседника. Если собеседник начинает виснуть, ну короче говоря, улыбка слезает, видите что например губы подрагивают – вы разряжаете обстановку шуткой и продолжаете давить. Задача научиться продавливать человека, не напрягая его эмоционально.

«Вытри с доски!». «Неет...не буду». «Ты чего такой отмороженный? Ты с утра селёдки объелся? ☺». Задача «улыбнуть» собеседника и под эту улыбку «протолкнуть» ему что-то. Задание, внушение, своё убеждение. Так легче проскальзывает.

По поводу инструкций. Как только начинаете напрягаться сами – тут же это передаётся собеседнику. Смешно сказать, даже если у вас очень серьёзное выражение лица, но внутри вы подсмеиваетесь над тем, что вы сейчас говорите «хы, какую чушь я сейчас говорю ☺», а внешне «Так, Иван Иванович, если вы не сделаете это, вы вылетите с работы, давайте сделайте это поскорее, чтобы к 8.00 завтрашнего утра это всё было сделано. Понятно? Идите и выполняйте прямо сейчас!».

Если внутренне подсмеиваетесь, вот как показывает практика, человек внутренне не напрягается. Чем если вы скажете то же самое требование, но внутренне будете как-то рассержены, в негодующим таком состоянии, то человек окрысится против вас. Это вот ну 100% действует. Неизвестно, по каким это каналам это передаётся, энергетическим, неэнергетическим, но это так. Т.е. если вы внутренне смеётесь, это всё прокатит. Если вы внутренне сами напрягаете, то собеседник сразу окрысывается. Надо создавать для человека ситуацию, где ему будет легче выполнить что-то, чем отказаться.

Смешная деталь

Как вы считаете, лучше человека застрашать или, будем называть вещи своими именами, подстебнуть его слегка, чтобы ему было не совсем комфортно, чтобы он себя почувствовал немножечко попавшим впросак? Как показывает практика, подкалывать лучше. Почему? Потому что, когда вы начинаете человека страшать, то вы этим самым нарушаете принцип «не напряги». Страшая человека, вы его тем самым напрягаете. Человек не хочет страшаться. Страшая человека, вы, по сути, создаёте угрозу либо его жизни, либо его здоровью, либо благополучию. Короче, измените его жизнь так, что он будет суетиться.

Задача найти в собеседнике, причём в самой страшной и мерзкой тётке, найти смешную деталь. Что-то смешное, от чего у вас будет вот этот самый внутренний смех. Вы находите в человеке вот ту маленькую смешную деталь, и отслеживаете вот то состояние, как оно меняется, и продолжаете на него давить. И посмотрите, как вначале человек давился, когда вы без юмора это делали, и как он начал продавливаться после того, как вы нашли в нём эту самую смешную деталь.

Люди спорят. Самый обыкновенный банальный спор, по ценностям и убеждениям. Один любит смотреть программу «телепузики». А второй программу «покемоны». И первый второму начинает втирать, что телепузики круче покемонов, и если что, телепузики «Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

покемонов закалбасят. Другой товарищ начинает на него наезжать, что нет, дескать, покемоны закалбасят телепузиков. Или кто-то любит трескать вакбеляш с солёным огурцом и запивать это молоком, а вы считаете, что надо питаться отдельно. И начинаете втирать за жизнь. Задача изменять друг другу убеждения, причём так прямо и тупо. И в какой то момент времени один подмечает в другом смешную деталь и продолжает тупо так же спорить.

Если находишь смешную деталь, начинаешь относиться к нему ну как к «дефективному». А у нас в культуре так принято, что к «дефективным» мы относимся доброжелательно. Отсюда уменьшается агрессия. Т.е. если ты ему раньше готов был пасть порвать за телепузиков, то сейчас ты будешь думать, ну ладно, дефективный, ну любит он своих покемонов, я же знаю что телепузики круче. Когда люди схлёстываются не на жизнь, а на смерть, то когда мы находим смешную деталь, о перегрызании глоток речи быть не может. Основной принцип – игра. Механизм здесь простой: если ты споришь не на жизнь, а на смерть, то после того как я найду смешную деталь, мне уже пофиг на исход нашего спора. Когда мне становится пофиг – я внутренне расслабляюсь, это отражается на моей невербалике и я уже начинаю играть в спор, и получается что я свою какашку двигаю под соусом бешамель. Нужно внутренне улыбаться. А одним из инструментов к этому улыбанию является нахождение в собеседнике смешной детали. А даже если её нет, её всегда можно придумать и раздуть. Если у вас состояние поменяется, то и у собеседника оно тоже поменяется. Критичность его восприятия снижается. Когда вы разряжаете обстановку, не обязательно шуткой, шутить не обязательно, например, со своим подчинённым общаетесь, ля-ля-ля-ля, не обязательно с ним шутить, достаточно в нём найти смешную деталь, это вызовет у него приятное состояние и это разрядит обстановку.

Клавдия Ивановна

Ещё один вариант смены напряжённого состояния на ненапряжённого – это вспомнить какого-то человека в своей жизни, которому вы относитесь по тому же принципу, по которому Ипполит Матвеевич Воробьянинов относился к своей тёще: «Клавдия Ивановна была глупа, и её преклонный возраст не позволял надеяться, что она когда-либо поумнеет».

В жизни каждого человека наверняка встречались такие люди, с которыми не возникает трений, а возникает один «судьбоносный консенсус». Нужно вспомнить из своей жизни, такого человека, к которому возникает вот такое отношение. И провести некоторую аналогию между вот этим человеком и с тем, с которым вы сейчас разговариваете. Найти общие детали. Например, у того нос с горбинкой, и у этого нос с горбинкой. Тот так забавно подмигивает, и этот.

Фишка заключается даже не в том, ЧТО ИМЕННО ВЫ ГОВОРИТЕ, а в том, ЧТО ВЫ ПРИ ЭТОМ ЧУВСТВУЕТЕ, и, как вытекающее из этого, КАК ВЫ ЭТО ГОВОРИТЕ. Бывают люди, которые подстебнут, но обижаться на этот стёб даже особо и не охота. А даже потом, когда вспоминаешь, становится весело. А есть такие люди, которые пытаются шутить смешно, и даже пытаются смешно подстёбывать, но ничего не получается. Как показывает практика, если вы шутите с целью посмеяться, чтобы было весело, то тогда даже самые жёсткие, стёбные и сальные шутки воспринимаются как «бугага» и «рыгага». А если вы хоть на йоту пытаетесь самоутвердиться за счёт своего стёба, унижая других, пытаетесь возвысить себя, то люди будут воспринимать ваш стёб как унижение, т.е. относящийся лично к ним и обидный. Если же вы хотите просто посмеяться без всяких

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

задних мыслей, то тогда можно постебаться и достаточно жёстко, и люди это будут смеяться с вами.

У каждого в школе, в университете были люди, которые ну никак не выделяются от остальных. Никакие. Серые. Его мнение для вас совершенно не имеет какой-то ценности, чтобы бы он не говорил. Бывают в группе такие ребята. Допустим, кто-нибудь что-нибудь скажет – все смеются. Ещё кто-нибудь что-нибудь скажет – опять все смеются. Он что-нибудь скажет – все несговариваясь делают вид, что тут вообще никого нет. Про таких ещё любят говорить: «Сказал, как в лужу пукнул». У всех вокруг при этом возникает выражение на лице «ну вы уж извините, он у нас такой». У кого-то возникает выражение лица, что «он вообще не с ним, просто зашёл посмотреть на потолок». Такие смешные, нелепые, неуклюжие, к которым вы относитесь с таким лёгким пренебрежением.

Это особенно важно, когда например вы идёте на встречу со своим начальником или с любой другой важной персоной, и вам надо понизить значимость этой архиважной персоны до уровня, так скажем, приемлемого. Не так как к этому парню, который в лужу пукает, а что-то среднее. К начальнику тоже полезно относиться с небольшим пренебрежением. Ведь помните, что если бы не «ошибка природы», то возможно этот человек вообще мог бы не сидеть начальником над вами. Начальники, они не всегда люди умные и уважаемые. Особенно когда с важной персоной идёте общаться, проведите такое мысленное упражнение. Только не доводите аналогию до того, что будете прыскать в кулачэк и заливаться идиотическим смехом каждый раз, когда будете его видеть.

Вместо заключения (Системная модель универсальной коммуникации)

О чём это мы

В жизни очень часто бывает необходимо на кого-то влиять и воздействовать. Собственно, вся наша жизнь – это одна большая непрерывная коммуникация. Мы воздействуем. На нас воздействуют. В настоящее время существует достаточно большое количество разнообразных методов воздействия на окружающих, а так же защит от этого самого воздействия. Какие-то из них более эффективны, какие-то менее.

Какой бывает харизма? Ну, во-первых, разной! Харизматичные люди добиваются уважения и подчинения со стороны других разными методами. Т.е. результат один – вас будут слушаться, любить и уважать. А пути достижения этого результата – различны!

Можно добиться послушания, посулив пряник, а можно – показав кнут. Можно и то, и другое. Можно прямо сказать человеку выполнить что-то. А можно так намекнуть, что человек выполнит ваше указание. При этом он подумает, что он сам до этого додумался. Каждый из этих методов применим в определённом контексте взаимодействия с человеком. Таким образом, высшее мастерство человека умеющего управлять заключается в **гибкости**.

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

Есть люди, которые привыкли к тому, что все их слушают, когда они применяют или просто показывают кнут. В жизни всякое бывает. Может случиться такая ситуация, такие обстоятельства, которые не позволят такому человеку применить свою стандартную модель поведения. А это значит, что человек не сможет реализовать свой замысел. Он не добьётся достижения своей цели при помощи других людей.

Каждый из этих типов поведения не лучше и не хуже остальных. В жизни всегда могут случиться такие ситуации, когда бывает необходимо, в том числе и припугнуть и приказывать прямо. Они взаимодополняют друг друга. Человек, который обладает всеми этими моделями и навыками поведения закономерно становится весьма эффективным коммуникатором и управленцем. Поэтому стоит стремиться именно к универсальному овладению всеми этими навыками для наиболее успешного взаимодействия с окружающим миром и людьми.

Что мы сделали

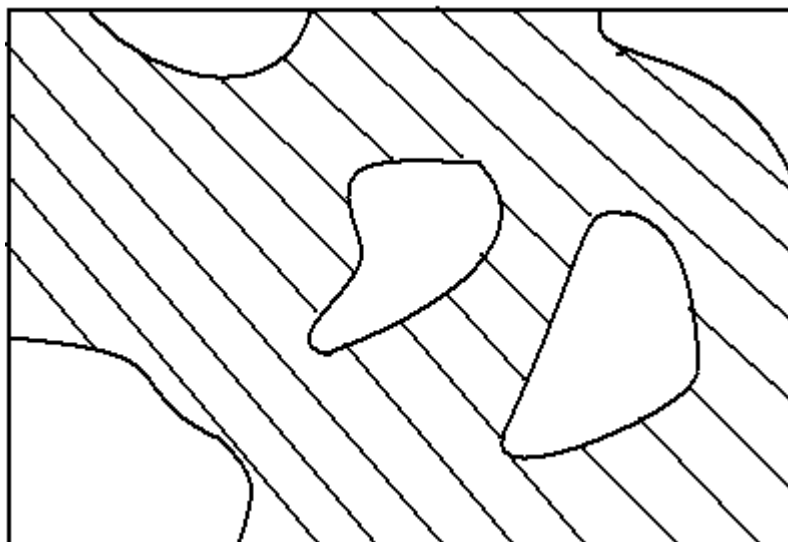
Нами было проведено исследование, в результате которого мы отобрали наиболее эффективные из существующих в настоящий момент методов коммуникации и воздействия. В результате этого отбора и анализа нами была создана универсальная структурная формула, которая может служить моделью-схемой для описания любых процессов взаимодействия между людьми. Мы назвали это *«Системная модель универсальной коммуникации»*.

Работа по этому проекту распалась на несколько направлений и была разработана универсальная схема. Она позволила объяснить актуальность и применимость различных методов воздействия в различных ситуациях.

Как оказалось, существующих методов воздействия не так уж и много. Кроме того, на настоящий момент они часто подаются бессистемно и непоследовательно. Существует масса тренингов, которые обещают научить эффективно управлять людьми. Или, наоборот, противодействовать такому управлению. В подавляющем большинстве эти тренинги повторяют друг друга. Т.е. в каждом из существующих тренинге процентов 20 информации принципиально новой, а остальные 80% - информация или давно известна, или устаревшая, или же абсолютная вода. Проблема заключается ещё и в том, что даже оставшиеся 20% новой и полезной информации подаются настолько бессистемно и непоследовательно, что человек, по сути, получает набор разрозненных знаний – отдельных фишек, а вовсе не полную модель правильного и эффективного поведения.

В результате нашей работы становится понятным, почему так происходит.

Бессистемный подход не обеспечивает последовательности, оставляя во встраиваемом поведенческом навыке белые пятна, которые в свою очередь катастрофически снижают эффективность этого навыка. Т.е. поведение человека напоминает собой мозаику, в котором отсутствует большое количество фрагментов.

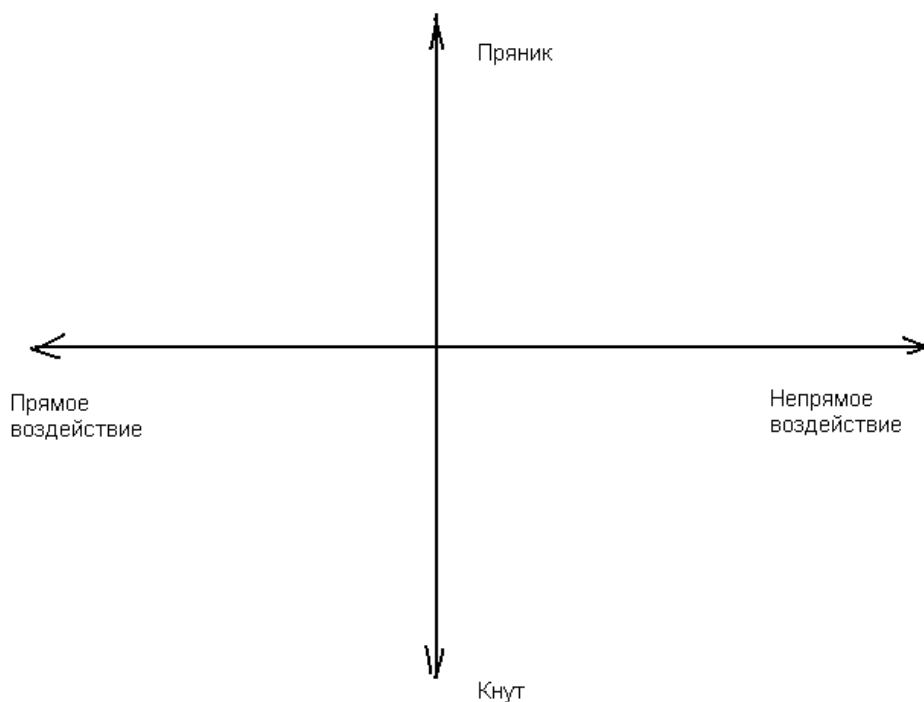


В другом случае получается такая поведенческая модель, в которой отдельные элементы либо не стыкуются между собой, либо вообще противоречат друг другу.

Чем хорош системный подход:

1. Все элементы наличествуют.
2. Элементы идеально согласованы друг с другом.
3. Отсутствует лишняя информация.
4. Сразу становятся видными сильные и слабые стороны каждого человека.

Что собой представляет системная модель?



Как видно из рисунка, плоскость образована 2-мя осями.

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

Вертикальная – ось ресурсов. Горизонтальная – ось способов воздействия.

Они же, в свою очередь, подразделяются на 2 вектора каждая:

Ось ресурсов на вектор **пряника** и вектор **кнута**.

Ось способов воздействия – на векторы **прямого** и **непрямого** воздействия.

Разберём каждый вектор подробнее.

Непрямое воздействие.

К нему относятся: намёки, иносказания, банальности, неопределённости, допущения. А также, например, обычное бытовое интригование и «женская логика». Чем правее – тем «непрямее» воздействие. В начале идут: подстройка, Милтон-модель, шаблон неопределённости. В самом конце идут какие-либо глубокие терапевтические транссы, и т.д.

Прямое воздействие.

Что это такое? Это когда человеку вы не намекаете, не подводите его к мысли о необходимости что-то сделать, не капаете ему долго на мозг, а сразу и конкретно говорите, что от него требуется, что он должен сделать, и он делает это быстро и как само собой разумеющееся. Причём часто с радостью, ну, или, по крайней мере, без признаков недовольства.

Пряник.

Мы заманиваем человека через собственный ресурс. Даём ему понять, что у нас есть что-то, что он хочет. Знания, деньги, харизма, связи, машина, сексуальность или же мы просто весёлые люди с хорошим настроением.

Если у вас есть достаточный пряник, то во многих случаях вам даже не придётся воздействовать. Человек сам сделает для вас то, что вам нужно. Вам нужно будет только показать ему то, что вы хотите. Попросить. Типичный пример, это когда вы звоните лучшему другу в четыре часа ночи, и просите, чтобы он срочно привёз вам денег в займы. И ведь привезёт же! В данном случае пряником для него является ваши с ним хорошие отношения.

Самая старая хохма с пряником, это когда вдруг неожиданно человек разбогатеет, и у него вдруг внезапно появляются разные «друзья», какие-то дальние или очень дальние родственники, которые всячески стараются понравиться и втереться в доверие.

Кстати, человеку, с таким социальным статусом, как, например, президент страны тоже не обязательно уметь воздействовать на людей. Он им итак нравится ☺

Кнут.

Двустволка. Топор. Большие кулаки. Например, когда команда скинхедов просит «одолжить» им на пиво, то понятно, что они не пряником заманивают. Угроза уволить с работы. Лишить отпуска. Оштрафовать. «Нашим отношениям конец», «Будем мочить в сортире!» ☺

Т.е. для чего нужна модель кнута? Чтобы чувствовать себя комфортно в любом коллективе с любыми людьми. Если вы начальник, то вы будете уметь правильно «наказывать» ваших подчинённых в случае, если они не соблюдают свои обязанности. Если вы подчинённый,

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

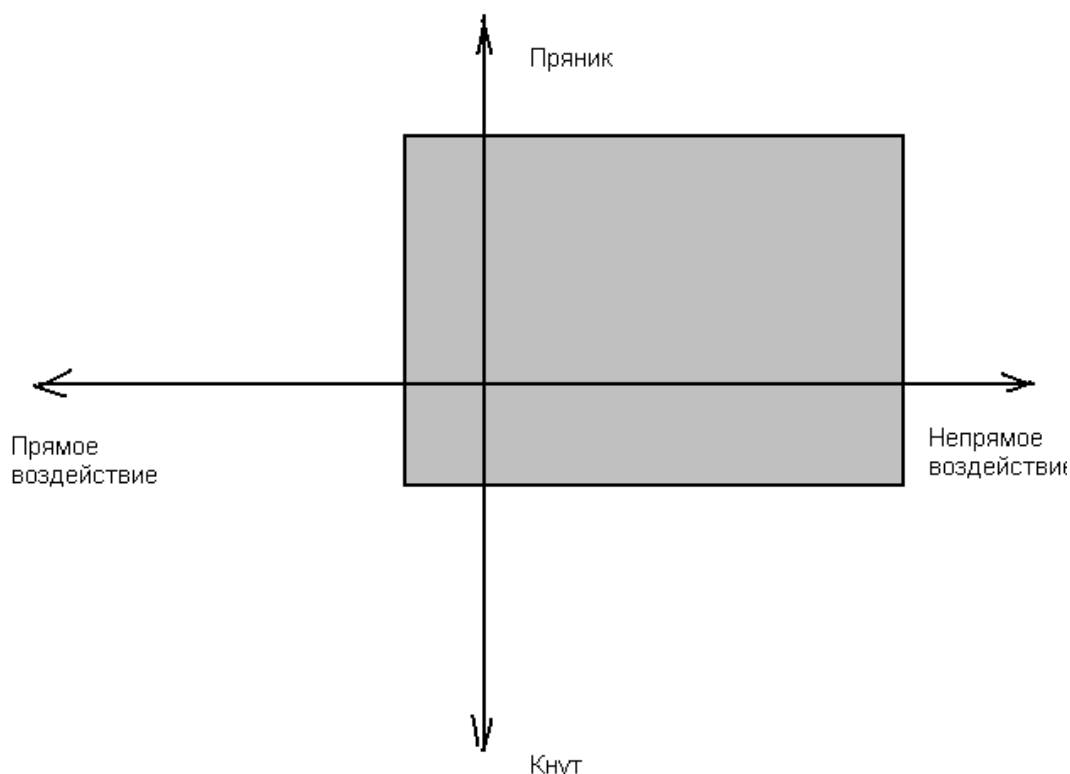
то вы будете уметь делать так, чтобы руководство, несмотря на свое положение, относилось к вам на равных и уважительно.

Но это всё гласные правила. Есть ещё и негласные. Например, элементарные правила бытовой вежливости. Уровень бытовой культуры в России по-прежнему оставляет желать лучшего. Далеко не во всех сферах обслуживания работники освоили нормы этикета. Если в гостинично-ресторанном и торговом бизнесах - нормой является знание правил этикета, то во всех остальных это скорее исключение. Да и на улице, в транспорте не так часто услышишь «будьте добры», «пожалуйста», «извините за беспокойство» и прочие автоматические формулы вежливости. На смену им приходит откровенное бытовое хамство. Хабалка на рынке. Вахтёрша, возомнившая себя центром вселенной. У многих интеллигентных людей бывают в жизни ситуации, когда они оказываются беспомощными перед бытовым хамством.

Модель Кнута – это модель общения и воздействия на людей, на которых «по-доброму» элементарно не получается. Ключевое слово – по-доброму не получается.

Способности разных людей будут занимать разные площади и разные положения на этой площади. Здесь будет уместно ввести понятие «интеграла потенциальных возможностей человека».

Рассмотрим такой случай:

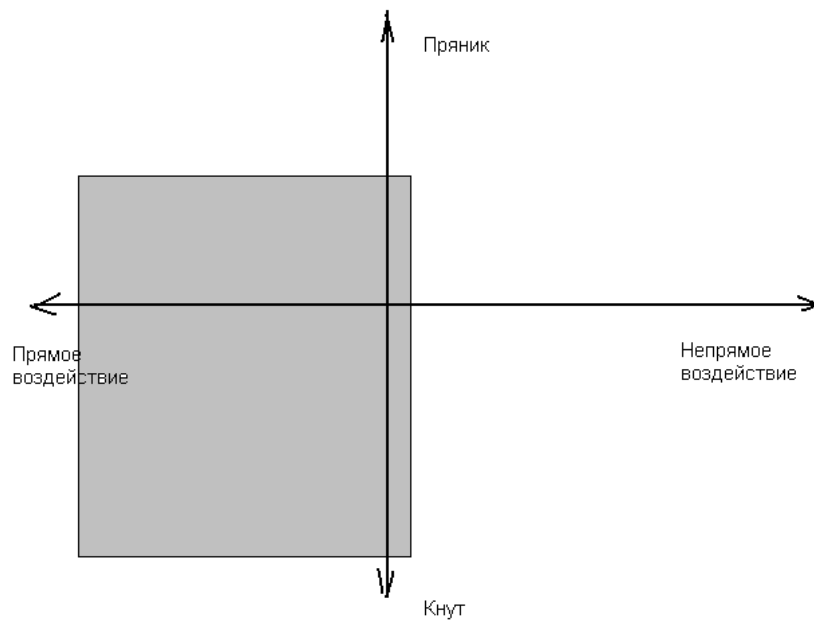


Что можно сказать о способах взаимодействия этого человека с миром. Человек достаточно ресурсный. Он привык воздействовать непрямо. Высказывает свои желания намёками, аллегориями. Он не привык запугивать людей. И в силу определённых причин он либо стесняется, либо не умеет говорить свои пожелания и требования прямо, в лоб.

Или, другой пример.

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru



Здесь мы видим человека достаточно ресурсного, вполне обеспеченного, который привык не церемониться с окружающими и подчиненными. Высказывать свои требования прямо и четко. Примером может быть директор, или какой-нибудь высокопоставленный начальник. Причем как видно из рисунка он не сильно заботится о том, будут ли его любить подчиненные. В качестве основного рычага воздействия он использует страх. Увольнения, лишения премии, отпуска, еще чего-либо.

Совершенно не обязательно, что человек будет себя вести всегда именно так в любых ситуациях. В различных ситуациях он будет себя вести по-разному, но в рамках интеграла потенциальных возможностей. Потому что это его навыки и умения общения. Т.е. если человек никогда не умел говорить прямо, то в определенной ситуации, когда от него потребуется воздействовать прямо он не сможет этого сделать и исход ситуации будет не в его пользу.

Аналогично если человек слишком прямой, топорный, а от него потребуется в данный момент времени быть политиком, то он этого не сможет и также с известной долей вероятности не добьется желаемого.

То же самое касается и ресурсов. На одних людей действуют только посулы и обещания. Как в сказке: если красный кафтан посулить, то сделает все что угодно, а если запугивать начать, то только озлобится и станет закадычным врагом. На других, наоборот обещания и посулы не действуют, а действуют только запугивания и угрозы. Тогда они готовы будут выполнить ваши требования.

Это опять таки зависит не только от человека, но и от ситуации. Просто интеграл потенциальных возможностей описывает весь перечень способностей и умений человека воздействовать на окружающих, а выбор конкретных способов зависит от данной конкретной ситуации. Очевидно, что чем больше «ИПВ», тем более «вооружен» человек.

Поэтому задача любого человека, а особенно человека, который работает в сфере коммуникаций – как можно больше расширять свои способы и возможности взаимодействия с окружающим миром!

Почему?

Есть такие преподаватели, которые воздействуют на студентов только прямо и кнутом. Их все боятся и молчат на лекциях. Делают все задания. Но не любят! Про таких обычно говорят «козёл, сволочь, ублюдок».

Если вы будете взаимодействовать с миром только вот так, вас будут слушаться. Но при каждом удобном случае вас просто-напросто затопчут.

С другой стороны есть люди, у которых и ресурса и кнута вполне достаточно, но воздействовать они совершенно не умеют. Топорные такие товарищи. У них и связи, и деньги. Всё есть. Но человек «тук-тук, не вставай, я сам открою». Или есть мозги, но при этом есть тараканы: «что люди скажут, как посмотрят»?

Есть люди, перед которыми можно и чунга-чангу станцевать, но они не поймут. Эти люди не понимают нормальных человеческих слов. Они понимают только если использовать кнут. Если им его показать, они исполнят ваши требования. Ну, эти люди кто? Элементарный пример. Приходите вы на рынок, в магазин. Все знают, какое у нас обслуживание. Вы говорите продавщице: Здравствуйте, можно мне вот килограмм помидор? А она вам: «Таак! Видите, я по телефону разговариваю!!». Если вы скажете: «Вот я тороплюсь, на работу опаздываю, у меня дети голодные», она вас пошлёт и скажет, что она по телефону разговаривает, и у неё важное дело. Если человек примитивен, то кроме как плёткой, кнутом на него не воздействовать никак! К сожалению, в жизни бывает так, что приходится сталкиваться с такими людьми. Особенно в нашей стране. Надо быть к этому готовыми!

Ещё. Есть «прямое воздействие – кнут». Есть «непрямое воздействие – кнут». Случай с продавщицей это прямой кнут. А как мафиози общаются. Вежливые такие дяденьки. «Ты знаешь, бывает так, что если человек не отдаёт свои долги вовремя, то так иногда случается, что его находят не вполне в здоровом состоянии у себя в подъезде». Вежливо так намекает, улыбаясь. Это непрямой кнут.

Всё дело в выгодности. В одной ситуации выгоднее прямо кнутом, в одной ситуации выгодно косвенно кнутом. Людей серьёзных тоже можно застрашать. Но если вы будете страшать их прямо, они могут очень сильно обидеться, просто взять ствол и «бдыжь»! Страшать можно и нужно, но чем человек примитивнее, тем прямее на него можно воздействовать. Чем человек интеллектуальнее, более такой иезуитский, чем у него хитрее ум, тем непрянее. Или если человек сам не знает, чего хочет: «Ну не знаю, идти мне в кино или не идти, пациент скорее жив, чем мёртв, или мёртв, чем жив!» – про них прямо. Если человек чётко знает, чего он хочет, если ему сказать: «Нет, к маме мы не пойдём!», может возникнуть скандал, «А чё ты мне указываешь?». Задача заключается в овладении всеми вот этими методами и умениями их применять в нужный момент.

Но!

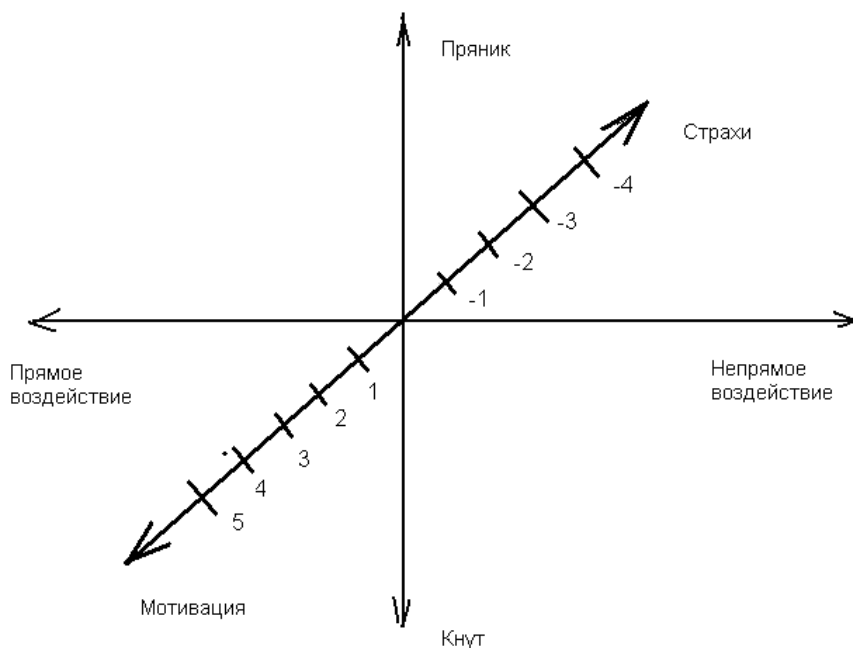
Как показывает практика, подобная двумерная модель не полностью описывает реальную жизненную ситуацию. Ибо на практике человеком также управляют его личные мотивы, побуждения, желания и внутренние страхи, рациональные и иррациональные.

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

Вот вам же встречались люди достаточно образованные, очень умные, которые имеют и это и это и это, но, почему-то это всё не применяют. Хотя на самом деле теоретически они знают вот это всё. Как показывает практика, владение навыками подобного рода ещё не гарантирует, что вы будете их в жизни применять.

Именно поэтому, возникла необходимость ввести 3-ю координатную ось, перпендикулярную плоскости потенциальных возможностей. Эта ось тоже состоит из 2-х векторов: страх и мотивация.



Мотивация.

Т.е. к чему человек стремится. Хочет он машину или квартиру или много женщин или что-то ещё. Например, 3 новых женщины каждую неделю. Есть товарищи, которые мечтают об этом. Больше ничем в жизни не занимаются.

Предположим, что у некого чела есть желание. И желание, у него образно говоря, имеется на 5 единиц. У него такой вектор желания. Но у него так же есть страхи. И если, например, страх 3 единицы, то в результате алгебраического сложения этих векторов на оси мотивации получается 2.

Он из этого интеграла потенциальных возможностей будет испытывать только вот очень малую часть. Его интеграл реальных возможностей получается гораздо меньше интеграла потенциальных. Фишка любого взаимодействия, любой потребности заключается в борьбе между желанием и страхами. Чем меньше желаний, и чем больше страхов, в том числе и иррациональных, тем меньше будет его интеграл реальных возможностей.

Страхи.

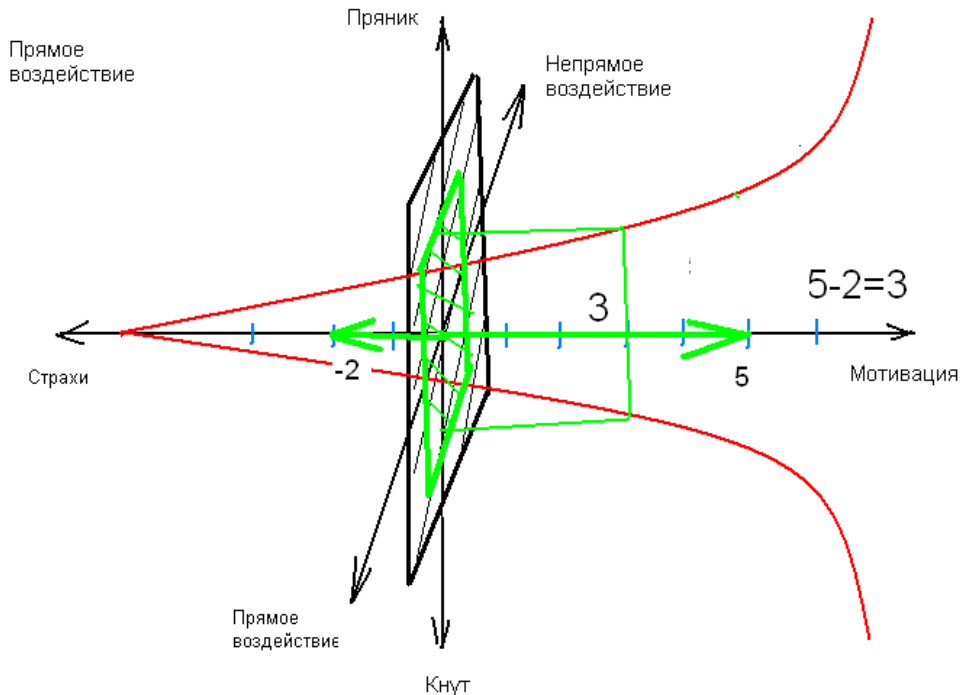
Чем дальше от центра по вектору страхов, тем эти страхи более рациональные. На конце этого вектора находятся страхи физического уничтожения. Либо страх быть изувеченным. Рациональные страхи – это страх попасть под поезд, страх упасть с 10-го этажа. Почему? Потому что упасть действительно можно, и упасть один раз. Второго раза не будет.

Чем ближе к центру, тем иррациональнее страхи. Около центра находятся такие страхи, как боязнь чёрных кошек, разбитых зеркал, страх заговорить первым, страх выступления

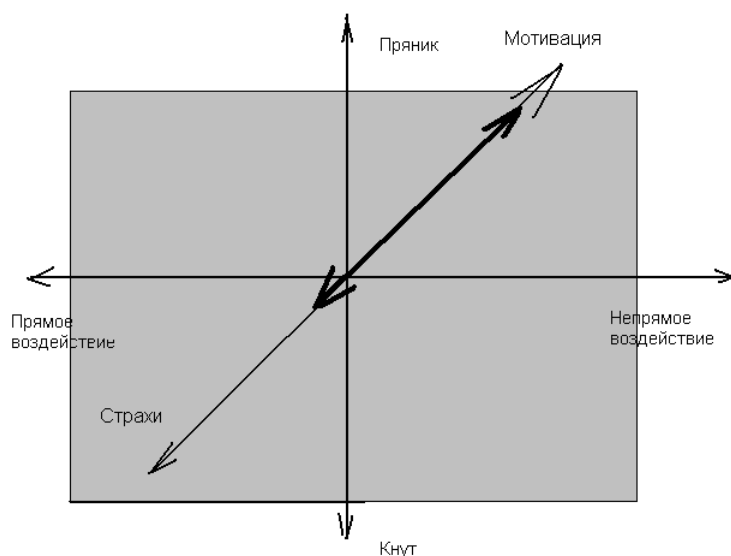
«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, Sweet-World.ru

перед аудиторией и т.д. Или страх знакомится с девушками. Тараканы. Оказывается, страх выступления перед аудиторией для подавляющего большинства людей приравнивается к страху солдата, которого заставляют идти в атаку во время войны, где его реально могут убить. Вот там могут убить! Здесь максимум, что могут сделать, это сказать «фу», и больше не прийти. Помидорами даже вряд ли закидают. Но страх, вот эта внутренняя колотьба, мондраж, медвежья болезнь, вот для мозга и для тела это всё абсолютно идентично. Вот смешно сказать, но мозг не делает различий между страхами реальными, т.е. без которых может наступить физическое уничтожение и страхами иррациональными. Колотит одинаково.



Повернув оси, получаем следующую ситуацию. Допустим, интеграл **потенциальных** возможностей у такого человека очень солидный. У него развито как прямое, так и не прямое воздействие. У него есть и пряник и кнут. Мотивации у него на 5 пунктов, а страха на 2. Вычитая из мотивации страхи, получаем цифру 3. Проецируя её на красные оси логарифмической зависимости, получаем интеграл **реальных** возможностей этого человека. Т.е. он пользуется НЕ всем, чем владеет!



Можно наблюдать гармоничную, социально адаптированную, эффективно взаимодействующую с окружающим миром личность, когда:

Первое – в плоскости потенциальных возможностей все четверти достаточно развиты и равномерны.

Второе – отсутствуют иррациональные страхи, и наличествует достаточная мотивация для достижения поставленных целей

Все по-разному живут. Некоторым просто для выживания нужно владеть кнутом и прямым воздействием. А кому-то этого будет не хватать. Каждому нужно всё это под себя адаптировать. Брать столько, сколько ему нужно.

Глядя на эту систему, сразу становится примерно понятным, в каких вопросах коммуникации вы сильны, а в каких не очень. Умеете ли вы воздействовать на людей неявно, подкидывать им идеи, которые они потом начинают воспринимать как свои собственные. Умеете ли вы видеть сильные и слабые стороны людей и воздействовать на них.

Любому человеку имеет смысл стать гармоничной и сбалансированной личностью. Закрывать и достроить недостающие элементы мозаики.

Нам интересно Ваше мнение об этой книге!

Напишите нам info@sweet-world.ru

Сайт проекта – www.sweet-world.ru

Форум проекта – www.sw-forum.ru

«Директивное Управление»

Тимофей Григорчук, Денис Бурхаев, Амиран Сардаров, **Sweet-World.ru**

ЖЖ авторов:

Тимофей Григорчук – www.tim-grigorchuk.livejournal.com

Денис Бурхаев – www.denis-burkhaev.livejournal.com

Амиран Сардаров – www.ygadai-kto.livejournal.com