




[RECENT ENTRIES](#) [FRIENDS](#) [ARCHIVE](#) [USER INFO](#)

 Add to friends

 RSS

Life Management как стиль жизни

всё что нам помогает

ВСТУПЛЕНИЕ

28-11-2009

Дан Воронов, dan.kiev.ua

Это архив сообщества <http://community.livejournal.com/imanagement/> и заодно описание тренингов-семинаров, которые мы проходил в life management Клубе <http://eventlab.kiev.ua/kluchuspeha/> второго сезона с февраля по лето 2009.

Состоит он из двух частей – первая связанна с теоретическими идеями и моделями. Вторая – с практическими упражнениями и паттернами. Выбирайте, что вам ближе.

Почти всё написано мной. То, что моё составлено на основе собственного опыта и достаточно долгих проб-поисков наиболее эффективных подходов к данным темам. Тем, кто любит самосовершенствование понравится ;)

Любые комментарии, пожелания можно оставить к каждой из статей (заголовки кликабельны и ведут на оригиналы постов). Либо по почте mne@dan.kiev.ua.

Приятного чтения и новых открытий!

СОДЕРЖАНИЕ

ЧАСТЬ 1	3
Межполушарная асимметрия мозга	3
Ловушка адаптации	4
а вы знаете Игру?	8
Где мы живём?	11
Life Management и Осознанность	13
ЧАСТЬ 2	15
Управление состояниями	15
<i>дКВ — деконцентрация внимания</i>	15
<i>Своими состояниями можно управлять</i>	16
<i>Что такое Новый Код НЛП?</i>	19
<i>Управление настроением</i>	21
Сторителлинг	23
<i>Мастерство рассказывания историй - отчет</i>	23
<i>Сторителлинг, Кукушкин</i>	24
<i>Ещё о сторителлинге</i>	26
Программы поведения людей	28
<i>Консультирование с помощью соционики (основы)</i>	28
<i>Это важно</i>	30
<i>Презентация о Спиральной динамике</i>	31
<i>Видео - лекция о эволюции</i>	31
Деньги	32
<i>Персональный финансовый менеджмент</i>	32

ЧАСТЬ 1

Межполушарная асимметрия мозга

March 22nd, 14:18

Межполушарная асимметрия психических процессов — функциональная специализированность полушарий головного мозга: при осуществлении одних психических функций ведущим является левое полушарие, других — правое

Считается доказанным, что с функциями левого и правого полушария у человека связаны два типа мышления — абстрактно-логическое и пространственно-образное.

Эти типы мышления имеют ряд синонимов.

- * Вербальное и невербальное (поскольку абстрактно-логическое мышление в отличие от образного базируется на способности к продуцированию речи);
- * Аналитическое и синтетическое (поскольку с помощью логического мышления осуществляется анализ предметов и явлений, тогда как образное мышление обеспечивает цельность восприятия);
- * Дискретное и симультанное (поскольку с помощью логического мышления осуществляется ряд последовательных операций, тогда как образное мышление обладает способностью к одномоментному восприятию и оценке объекта).

Левое полушарие у правшей играет преимущественную роль в экспрессивной и импрессивной речи, в чтении, письме, вербальной памяти и вербальном мышлении. Правое же полушарие выступает ведущим для неречевого, например, музыкального слуха, зрительно-пространственной ориентации, невербальной памяти, критичности.

Правополушарное мышление, создающее специфический пространственно-образный контекст, имеет решающее значение для творчества.

Левое полушарие – прогнозирование будущих состояний, а правое — взаимодействие с опытом и с актуально протекающими событиями.

В настоящее время, подавляющее большинство авторов поддерживает точку зрения, что асимметрия мозга четче выражена у мужчин.

(источник – http://ru.wikipedia.org/wiki/Межполушарная_ассиметрия)

Ловушка адаптации

June 25th, 15:19

Как люди учатся? На самом деле очень быстро.

Для того, чтобы чему-то научиться нужно об этом узнать, суметь это делать и сформировать автоматический навык. Обычная педагогическая модель ЗУН.

Если взять модель из НЛП, то проходим по кругу обучения: даже не подозреваем что такое есть (бессознательная некомпетентность) – узнали, но делать не умеем (сознательная некомпетентность) – делать научились, но контролируем головой (сознательная компетентность) – сформировался навык и теперь делаем “на автомате” (бессознательная компетентность).

Это на диаграмме.



От первой до последней стадии мы проходим методом повторений по шагам НОРД.

- Наблюдаем контекст и собираем информацию.
- Ориентируемся, мыслим, прогнозируем, подбираем модели, сравниваем.
- Решаем что лучше подходит в данной ситуации.
- Действуем, делаем.

далее Наблюдаем результат и так далее по кругу непрерывно...

Если чего-то хотим, то у нас этого нет. Есть у того, от кого про это узнали (даже если это мы “в прошлом”). И чтобы достичь того же мы начинаем двигаться по лестнице роста (обычно копировать чье-то поведение). Сравнивая на каждом шаге-итерации приближаемся к цели или нет. Кстати, чтобы сравнивать должны быть какие-то показатели – критерии того как мы понимаем, что на правильном пути. Они есть, но не всегда осознаются. Лучше бы их знать...

Когда что-то делаем, то опоры внимания можно разделить на три части.

- А) Объекты, на которые влияем.
- Б) Объекты, которые изменяться.
- В) Объекты, которые не изменяться.

Мы научились если нашли А, чтобы происходило Б и В. То, в какой последовательности нужно действовать на А есть паттерн. Результатом обучения является паттерн работающий “на автомате”.

Паттерны формируются по циклу: опыт (ВАК) – рефлексия (Отклики, эмоции, потребности) – модель (Опорные точки внимания) – паттерн (Последовательность действий).



Паттерны встраиваются друг в друга. Группируются благодаря работе “на автомате” предыдущих выученных. Сначала учимся самым простым (поворачивать ключ включая мотор, нажимать педали). Потом более сложным (ехать прямо, парковаться). Далее бывают мастерские (автогонщики). Это как подняться на пирамиду.

Кстати, в основании много базовых паттернов подходящих для разных видов деятельности. Под основанием (фундамент) – паттерны дыхания, движения, питания, ...

Чем больше мы используем одни и те же паттерны, тем устойчивее формируются связи в нашей нервной системе.

У нас есть некоторые инстинктивные и импринтированные модели поведения. Ещё много чему мы научились от родителей в первые годы своей жизни. Потом от окружения. Огромная часть нас – это то, что приобрели (встроили как автоматизм) реагируя на контекст среды с появления на свет до текущего момента. Мы очень много переводим “на автомат”. Почти всё.

И именно из-за этого возникают проблемы.

Люди быстро учатся, но медленно переучиваются. Стоит ситуации поменяться (а мир чем дальше, тем быстрее меняется) как старое поведение “на автомате” больше не даёт ожидаемый результат.

Неудачник (лузер) – человек которые когда-то был победителем, но остался в том прошлом.

Наблюдение – “слепые” пятна внимания, больше информации из старого чем из мира в котором сейчас.

Ориентация – зависание в теориях и науке, всё больше знаю и всё меньше делаю, противоречивые убеждения, накатывание негативных эмоций.

Решения почти не принимаются, а действия нет совсем – депрессия.

Чтобы вернуться в мир и начать опять учиться есть два замечательных состояния из Нового Кода НЛП.

Для стадии наблюдения

– KNS, состояние незнания = аналогично детскому открытому сознанию. Якорится наблюдениями за поведением малышей.

Для стадии решения

– HPS, высокопродуктивное состояние сознания = баланс между двумя полушариями мозга, сознанием и бессознательным, осознанностью и автоматизмами. Вызывается играми НК и/или ОРУЖИЕМ.

А для стадии действий

– вхождение в поток, по Чиксентмихайи – оптимальное состояние деятельности в котором вас как бы легко несёт.

Кроме того очень ценны такие модели, которые находятся “по ту сторону сложности” – они простые, но позволяют быстро строить (собирать из своих автоматизмов) разнообразные новые адекватные импровизационные паттерны отражающие воспринимаемый мир.

Свои модели я как раз тут напечатал – пользуйтесь ;) Дан Воронов.

а вы знаете Игру?

July 23rd, 23:10

Мы живем в конкурентной среде.

В моем городе (Киев) есть около 5 млн людей, которые хотят жить в квартирах получше и кушать повкуснее а также "всего и побольше". И я хочу. И вы.

Вот только лучшее достается лучшим.

Жил да был американский военный. Говорят, был он сложным по характеру и на похороны то к нему пришло два человека. Но это не важно. Важно то, что он придумал как стать лучшим пилотом истребителя. А потом научить этому других.

Для получения результата, заметил он, человеческие существа должны пройти через четыре стадии. Наблюдать, Ориентироваться, Решить, Действовать = НОРД (англ OODA).

Сначала наблюдаем что происходит вокруг, какая информация к нам приходит. Органы чувств по восприятию ограничены (сильно, когда мы устали). Наше внимание избирательно: автоматически отмечаем что может повлиять на нашу безопасность, а только потом на выученные заранее точки опоры. Наблюдательность тренируются.

Дальше ориентируемся в том что уже поступило от органов чувств – начинает работать голова, память и опыт, установки а также выученные методы мышления. Что это из того что я уже знаю? Как я раньше действовал чтобы получить наилучший результат?

Вот и составили у себя в голове решение – гипотезу или галлюцинацию того что именно это действие изменит всё на желаемое. Может быть доля секунды, но прежде чем делать мы уже сделали, протестировали несколько вариантов у себя в голове и получили результат.

Само действие. Насколько наше тело научено четко и точно делать что мы от него хотим.

Дальше наблюдение того, что изменилось благодаря нам – ориентация в этих новых данных – новая гипотеза решения и её воплощение в действии. По кругу – такой цикл.

Приборы сообщили что есть вражеский самолёт. Н все что нам доступно по данным разведки и приборов. О какой? сколько оружия? какие характеристики? кто пилот? какая его стратегия? что говорит база о возможности атаки? как это всё соотноситься с характеристиками моего самолёта и моими умениями им управлять? Р буду атаковать снизу справа и

потому уйду налево. Д в отдаче команд машине. По ходу опять НОРД и корректируем свои команды управления.

Играя в баскетбол один на один можно Н как противник строит свою защита, а как своё нападение. О в том с каких точек у него выше процент попадания, как он отбирает мяч, ... Р куда бежать и откуда кидать чтобы ему забить – как на него нападать и куда его заводить чтобы он промахивался. Д по своей стратегии.

Если уточнить, то получается мы должны для начала знать рамки и правила игры + иметь базовые навыки. Опираясь на правила получать как можно больше информации из мира. Выстроить успешную стратегию. Увидеть её результат у себя внутри и начать по ней действовать.

Проблема часто заключается в том, что второй шаг переходит обратно к первому – мы "провисаем" в анализе. (НО–НО–НО = застряли как с лошадью) А если противник расторопный, он то пройдет весь НОРД и "скушает" нас.

Выигрывает тот, кто быстрее проходит все стадии.

Н = среда, характеристики и Д противника, О = то что внутри нас из прошлых опытов, обучения и позволит сложить вместе пазл.

Кто быстрее на основе этих двух источников (всей информации мы никогда не получим и всё знать–уметь тоже невозможно) сложит адекватный ситуации (все уникальны – в жизни ничего дважды не повторяется в точности) план Р и будет Д это, тот вероятнее и победит.

Ещё больше поднимает шансы на победу знание О и Р противника.

Построение НОРДа оппонента позволяет делать совсем уж непредвиденные, неудобные для него действия.

Ключ к (проигрышу в нас, а к) победе в нем.

Отличный противник будет менять свой способ О каждый раз как заметит что вы пользуетесь слабостью его Р. Адаптироваться. Вот где подлинная конкуренция!

Продавая продукт важно Н что происходит на рынке, какие товары, кто покупатели. О как изменить подачу информации о своем товаре чтобы он стал привлекательнее существующих. Р кто и за сколько времени/денег сможет сделать нужные изменения. Д изменения на рынке.

Итак:

- схватывать и наблюдать противника + в какой вы ситуации
- быстро связывать это с тем что есть внутри + вычислять его НОРД
- мгновенно проверять в голове несколько вариантов и выбирать лучший

– моментально и умело это сделать
снова и снова...
доводить до автоматизма...

и мы победим!

[ссылке по теме: forex: Рейнджеры рынка; Технологии эффективного управления операционными рисками; Американская теория "стратегического паралича" \(pdf\); Основы теории Бойда. Направления развития, применения и реализации – Монография \(pdf\).](#)

Где мы живём?

April 29th, 11:35

По поводу реальности. Опираясь на ЭСТ, Кастанеду, квантовую физику и психологию можно сказать что реальность это объединение противоположностей: переживаний с концепциями.

Концепции (теории, модели) как паутина покрывает наши переживания в здесь и сейчас.

Именно из-за концепций я понимаю логичность происходящего. Связи! Что я заболел из-за вируса. Что у меня такой iPhone из-за того, что я его купил вчера. То что владеть iPhone'ом круто и сопричастно большой тусовке.

Тут находятся все соглашения о реальности: физичность (была земля плоская а стала круглая=), измеримость (условия проведения границ, начала, конца, расстояний) и главное соглашение о времени. Соглашения о деньгах и политической организации общества.

Ассоциативная паутина логических связей – этому нас учат в обществе с рождения. Именно они регулируют некоторую зону нормального поведения. Притом дети в большей степени перенимают их от своих сверстников, чем от старших.

Правдоподобие важнее правды. Промежуточный тест на реальность – правдоподобие: мы верим чему-то если не находим в этом противоречия.

Соглашения эволюционируют
(например по модели Спиральной Динамики, которая является уже надсоглашением, одной из появляющихся "теорий всего").

Концепции отделили человека от животных. А новой ступенью в их развитии стал Интернет.

(Это тоже концепции: кто его знает что там было – у нас нет истории, есть только свидетельства о истории =)

Соглашения ускоряют нашу коммуникацию и по большому счету объединяют все внутреннее реальности отдельных людей.

Есть такая крайность в НЛП: "мир – это описание мира". Так вот мир – это не только описания мира.

Всё что описано словами, символами это концепция (всё то, что я сейчас пишу это тоже модель–концепция) – то что за словами: переживания. Они и становятся для нас самым реальным что есть. Вот только о них не напишешь.

Предполагается, что они уникальны у каждого.

Из-за переживаний мы и делаем то, что делаем – они в каждое мгновение есть глубинной причиной нашего поведения.

Life Management и Осознанность

June 2nd, 2000

Для того, что жить нам то всего и надо, что иметь много энергии и уметь этой энергией распоряжаться (управлять, организовывать её). Хорошо себя чувствовать и при этом принимать правильные решения (те, которые служат чему-то большему чем мы и приведут к желаемым результатам в которых будем чувствовать себя ещё лучше чем сейчас). Всё.

Начнем с начала. Откуда берется тот или иной уровень энергии человека? Полазив по дебрям эзотерики и откинув теорию прошлых жизней пришел к здравому решению: в момент зачатия все появляются с одинаковым уровнем энергии. И с этого момента начинают её “связывать”.

Во-первых незакрытыми гештальтами – сопротивлением некоторым переживаниям (притча про “я бабу уже давно оставил, а ты до сих пор несёшь”). Во вторых привычками и комплексами: уверенностью в том, чего могу и не могу. Ну и обстановкой: местами в которые себя помещают, людьми которым себя окружают, информацией которую каждый день поглощают.

Это “связывание” очевидно проявляется в питании, здоровье (!) и телесных зажимах, которые оттягивают на себя лишнюю энергию пищи.

Отслеживая себя (сталкинг у КК) можно повышать свой уровень энергии. Сюда же все терапии.

Как распоряжаться своей энергией? Вообще слово “энергия” очень интересно тем, что можно обозначать очень многое. Например, чтобы организовывать свою энергию мы можем управлять:

- вниманием;
- состояниями;
- вызовами, устремлениями, видением будущего;
- временем, целями, проектами, планированием;
- финансами, денежными потоками и покупками;
- своими знаниями, умениями, компетенцией;
- контактами, связями, взаимоотношениями с людьми;
- имиджем;
- здоровым образом жизни, питанием, телом;
- и другими изменениями, которые можно отслеживать...

Life Management – совокупность принципов, форм, методов, приемов и средств управления и организации своей жизни (поток жизни и энергии). Вы всем этим пользуетесь и сейчас, вот только не осознанно.

Осознанность – это выход за свои автоматические причинно-следственные реакции и оттуда ответственное принятие сознательного (но гармоничного с бессознательным) решения за своё следующее действие.

И важно: все люди уникальны и нет одной универсальной «самой эффективной волшебной таблетки» – каждый человек и каждая ситуация требует своего подхода – своей системы Life Management'a.

ЧАСТЬ 2

Управление состояниями

дКВ — деконцентрация внимания

April 2nd, 15:13

Внимание — акт целенаправленного выделения фигуры из фона.

дКВ — деконцентрация внимания — прием, обратный концентрации внимания. дКВ — процесс равномерного распределения внимания по всему полю воспринимаемых стимулов.

дКВ, разрушая организованности поля восприятия, производит своего рода «дегештальтизацию».

дКВ бывает:

- * восприятия (ВАК и на поле закрытых глаз);
- * действий;
- * движений;
- * во времени.

дКВ восприятия:

- * я всё вижу (V-дКВ), плоская как на экране;
- * я всё вижу (V-дКВ), объемная пространства;
- * я всё слышу (А-дКВ), плоская от поверхности головы;
- * я всё слышу (А-дКВ), объемная в пространстве;
- * я всё чувствую (К-дКВ), плоская по поверхности кожи;
- * я всё чувствую (К-дКВ), объемная ощущения внутри тела;
- * плоская на поле закрытых глаз;
- * полимодальная (ВАК-дКВ);
- * + любые комбинации, особенно VA-дКВ.

Плоская дКВ интроверсирует восприятие — дает отрешенность от мира, объемная же наоборот — экстраверсирует и дает включённость в мир.

На основе механизма дКВ можно объяснить разные извращения, которые проделывал Дон Хуан с Карлушей Кастанедой ;)

дКВ используется в скорочтении. В боевых искусствах и в экстремальных ситуациях. Я использую К-дКВ объемное для того чтобы запоминать/снимать слепок моего текущего состояния (полезно в играх Нового кода).

Фоновое мышление. Фон — это видимая, но не дифференцированная составляющая восприятия. Фоновое мышление оперирует не отдельными дискретами-объектами, а всей континуальной средой, в которую эти дискреты погружены, как единым целым. Это позволяет создавать специальные языки для решения сложных задач с включением слабых и скрытых признаков.

Своими состояниями можно управлять

June 16th, 7:21

Что такое состояние для человека? Проще всего думать об этом, как о комплексе сиюсекундных чувствований и ощущений, влияющих на наше текущее восприятие, действия, реакции. Состояния — ограничители выбора.

Ниже описана модель классификации состояний и паттерны поведения опирающиеся на неё — как любая модель она не описывает что там есть «на самом деле», но помогает достигать поставленных результатов. Чем и ценна.

Блок 1

Есть некоторое нормальное состояние сознания. Это то в котором вы сейчас (надеюсь=). Остальные называться изменёнными (ИСС) — сон, гинотический транс, медитация и т д. Можно использовать слово транс для обозначения любых ИСС.

Тогда:

- те состояния которые характеризуются замедлением внутреннего темпо-ритма будут downtime трансом
- те состояния которые характеризуются ускорением внутреннего темпо-ритма будут uptime трансом

DownTime транс разной степени выраженности — замедление пульса, ориентация в себя, искажение чувства времени на растягивание (в транспорте не заметил как час пробежал), мыслительные процессы обобщения.

UpTime транс разной степени выраженности — ускорение пульса, ориентация наружу, искажение чувства времени на сжатие (экстремальные ситуации и кино), мыслительные процессы детализации.

В нормальном состоянии в одну секунду мы проводим несколько миллисекунд в каждом из трансов.

Как управлять? Первое – с помощью дыхания (замедление/ускорение). Второе – с помощью фокусировки внимания (мечтаю/рассматриваю). Зачем? ускорять–замедлять время.

Блок 2

Откуда берутся состояния?

Пока у людей не было памяти и воображения состояния отражали то, что происходило в окружающем мире. Теперь же мы можем найти у себя в голове, в фотоальбоме ключ (по терминам НЛП: якорь) на те состояния, которые переживали. Или даже на их модификации на сколько хватит воображения.

Чтобы вызвать состояние по своему желанию нужно как можно подробнее представить момент в котором вы его проживали. Начать с ключа (якоря, пускового крючка) – и дальше идти за ним в себя – образами, звуками, ощущениями в теле и на коже. Замечательно будет если вы вспомните запахи. Потом всё это усилить: ярче, громче, ближе. И так до появления нужного состояния.

Понятно что процедура длительная (хотя в downtime'e) и как-то её нужно сократить. Для этого можно якорями сделать сами названия состояний.

Практикой по этим шести шагам (Френк Пьюселик):

1. Выловить какой нибудь из ключей;
2. Обратит внимание на возможность дышать;
3. Понять какой состояние хочу (см ниже);
4. Вспомнить ситуацию и усиливать;
5. Назвать что получили — обратить внимание на оттенки голоса которым произнеслось слово в голове, возможно оно где-то написано во внутреннем пространстве каким-то цветом шрифтом размером;
6. Вернуться в реальность.

Как управлять? Практикой добиться чтобы определённым образом произнесённое название состояния вызывало у вас это состояние. Зачем?

перестать автоматически реагировать на свои ключи и менять состояния под цель.

Блок 3

Какие бывают состояния?

Эмоционально окрашенные и не эмоционально окрашенные – информационные. Память выборочна: запоминаться либо информация, либо эмоция.

Так как протекание эмоций субъективно, то по отслеживанию их в других людях проще всего пользоваться декартовым пространством: позитив :) – негатив :(, актив – пассив.

Для себя же можно взять психологическую классификацию базовых эмоций: радость, злость, страх, печаль. Каждое может быть выраженным и сдерживаемым. А вообще классификаций много — кому интересно зайдите в [википедию](#).

Эмоции направлены на объект и дают энергию удовлетворить какую-то нужду. Этим можно пользоваться чтобы выйти из проблемы зависания в плохих сдерживаемых (злость, страх, печаль, обида, вина). Периодически спрашивать себя:

1. Что я сейчас ощущаю — что за эмоция?
2. На что конкретно она направлена?
3. Что хочу в связи с этим сделать?

Чтобы лучше понимать как работают эмоции можно почитать их [свойства](#).

Можно также использовать шкалы [Рут Миншулл](#) и [В.О.Леонтева](#).

И почитать книгу LeslieCameron-Bandler «[TheEmotional Hostage](#)».

Как управлять? Научиться осознанно использовать эмоциональные состояния в проблемных ситуациях задавая себе эти три вопроса. Зачем? вместо зависания в эмоции, выразить её и начать контролируемо действовать.

Блок 4

Информационные состояния можно поделить по [модели НОРД \(Джон Бойд\)](#).

1. Наблюдение — состояние незнания (как у детей), KNS, любопытство, интерес;
2. Ориентация — думаем, поиск решения, ассоциации, память и воображение;
3. Решение — состояние готовности (все ответы даны), [HPS](#);
4. Действие — [потокосные состояния по Михай Чиксентмихайи](#).

Обычно, из-за нехватки информации, на шаге Ориентации начинают появляться эмоции в которых человек застревает и не переходит в стадию Решения.

У людей чёткий паттерн узнавания — они телом реагируют на «свою» информацию. Как конкретно можно посмотреть в сериале «[Теория Лжи | Lie to me](#)». Много информации по этой теме собрала группа любителей этого сериала [вКонтакте](#).

KNS и HPS всесторонне рассматривается в [Новом Коде НЛП](#) (НЛП-2). HPS можно вызывать с помощью игр Нового Кода.

Как управлять? Научиться легко проходить все четыре шага при решении задачи.

Что такое Новый Код НЛП?

October 17th, 20:08

Давным давно собрались вместе дивные люди и создали что-то, что в последствии было названо НЛП. Или НЛП-1 если уж смотреть с высоты наших дней. Главный вопрос был: как некоторые гениальные люди (психотерапевты) отличаются от других (обычных, посредственных психотерапевтов). Техники оказались не столько о психологии, сколько о коммуникации между людьми – а соответственно нашли широкое применение в бизнесе. Стали приносить деньги тем, кто вёл тренинги. Тут то и заканчивается сказочка, а начинается действительность, в которой главные создатели поссорились друг с другом. Ричард Бендлер и Джон Гриндер стали отдельно продолжать свои поиски НЛП техник.

Теперь фокус сместился с моделирования других людей, на создание (дизайн) техник изменения себя. Вопрос: как я могу быстро решать свои проблемы, вне зависимости от типа самой проблемы? Так появились субмодальности, DNE

Бендлера и Новый Код Гриндера. Это НЛП–2 или персональное НЛП. Дальше ещё есть НЛП–3 с вопросом «на что воздействовать, чтобы быстро полностью трансформировать человека?», но мы сейчас не про него.

Новый Код НЛП стал популярен в СНГ после московского тренинга Гриндера в марте 2004 года. Где [Джон рассказывал](#) о своих исследованиях техник с работ Карлоса Кастанеды, а также создании игр Нового Кода на основе методик тренировки Роджера Табба. Два основных тренинга по мотивам – «Заговор во имя совершенства» Алексея Капетерева [thecroaker](#) и «Коммуникация с бессознательным» ([скачать видео](#)) Егора Булыгина [egor_b](#) -- ставят своей главной целью научить творческому решению задач с помощью управлений (манипуляции) своими состояниями. Это «активная интуиция» или «НЛП для себя».

В Украине позже появился тренинг Николая Вовченко «Новый Код НЛП – бескрайние просторы возможностей. Интуитивное принятие правильных решений».

С помощью техник (так называем игр) мы становимся более искусными в изменении своих состояний – и можем теперь вызывать Состояние Высокой Продуктивности (HPS) при котором оба полушария мозга синхронизируются и получают доступ к ресурсам нашего бессознательного (то есть памяти всего с рождения, выученным стратегиям, эмоциональным переживаниям). Если правильно задать вопрос (используя единый формат изменений) и войти в HPS, то можно получить знак–ответ на разрешение проблемной ситуации. Любой.

На равнее с HPS полезным считается Состояние Ничего Незнания (KNS) – открытость, готовность получить и принять любой ответ на поставленный вопрос.

Кроме игр в НЛП добавилось многопозиционное описание, линии времени и характелогические прилагательные. С помощью применения HPS можно проводить разные многошаговые техники – например, сталкинг – изменение нежелательных беспокоящих шаблонов поведения.

Отдельно стоит техника Активного мечтания. Это прогулка по пересечённой местности (в классическом варианте – по лесу) в поисках знаков–символов ответа на поставленный вопрос. Весной и осенью 2009 проводилась в Киеве в лесопарке Дубки.

Сегодня и в Киеве и в Москве действуют лаборатории по исследованию и созданию новых техник. Много полезной информации содержит вики newcode.ru. Также жж сообщества newcode.ua и new_code.

Для обучения Новому Коду НЛП не обязателен тренер, но очень желательно чтобы первые разы вашего входа в HPS рядом находился оператор, знающий, что вы достигли нужного состояния.

Из главных достоинств этого раздела НЛП стоит выделить:

- скорость производимых личностных изменений – достаточно 15 минут для самостоятельного решения весьма сложных проблем;
- экологичность и бережность к ценностям–установкам человека – каждый получает именно свой ответ от себя самого;
- само.мастерство – со временем входить в HPS становится всё легче, привычнее и фокус переходит не на проблемы, а на задавание себе правильных вопросов.

Управление настроением

June 29th, 14:31

Хронические (часто повторяющиеся) эмоции создают настроение.

Одно из особенностей блогосферы то, что можно указывать в каком настроении я это пишу. Настроение определяется словом. Например такими как в этой таблице – <http://nagashie.livejournal.com/126037.html>.

В положительном настроении это: артистичный, бодрый, веселый, довольный, добрый, игривый, креативный, радостный, работающий, производительный, счастливый, творческий, сытый, увлеченный, хороший, энергичный, эффективный.

В отрицательном настроении их гораздо больше: апатичный, агрессивный, безжизненный, беспокойный, завистливый,...

Так вот, ключевые слова в речи передают настроения. Даже с частицей "не".

(небодрый, невеселый, недовольный, недобрый – это положительное настроение)

Четыре типа сообщений:

- положительное сообщение положительное настроение;
- положительное сообщение отрицательное настроение;
- отрицательное сообщение отрицательное настроение;
- отрицательное сообщение положительное настроение.

Даже отрицательное сообщение (я сейчас злюсь) можно легко передавать в положительном настроении (я сейчас не добрый). [пример](#)

Начиная контролировать свою речи и !внутреннюю речь мы тем самым контролируем свое настроение.

Какие от этого выгоды?

Прямые – мы остаемся энергичными, позитивными и продуктивными даже в негативных ситуациях. Косвенные – мы здоровее, бодрее и дольше проживем!

Сторителлинг

Мастерство рассказывания историй - отчет

April 13th, 14:24

ЧТО РАССКАЗЫВАТЬ (создаем скелет истории)

В истории всегда есть Герой, у героя есть Цель – и на протяжении истории он активно действует неожиданно меняясь. В конечном итоге (моменте кульминации) происходит кардинальное изменение героя и он достигает поставленную цель (выжить, достичь чего-либо, любить и быть любимым, отомстить).

У героя может быть отличительная особенность (сокровище) и для равновесия у него должен быть какой-то недостаток. Кроме того герой с тайной более привлекательный.

Чтобы было интересно герою должно что-то угрожать, должны возникать препятствия на его пути. И конечно лучше всего если в истории есть Тайна – оптимального размера и оригинально, неожиданно раскрываемая ближе к финалу.

Начальное событие должно быть сильным – сразу цепляющим слушателей. Все прелюдии убирать – их потом можно размазать по вступительной части, Лучше рассказывать от первого лица и в текущем времени – создавать картинку у слушателей.

Кому интересно подробнее проработать данную тему читайте <http://kinshik.livejournal.com/tag/мастер-класс>

(по просьбе kinshik пишу что его мастер-класс это его мастер-класс и он не имеет к нам а мы к нему никакого отношения – там вообще про создание сценария)

КАК РАССКАЗЫВАТЬ (меняемся под конкретных слушателей)

поддерживать состояние разговорного транса

для этого

захватить у удерживать внимание слушателей

для этого

управлять темпо-ритмом изменений – делать его интересным и динамичным

для этого
быть выразительным в голосе, теле, структуре речи

Презентация по адресу [Storytelling in Life Management club](#)

Сторителлинг, Кукушкин

April 6th, 10:25

описание тренинга Марка Кукушкина по сторителлингу.
автор текста: Лисицын Дмитрий.

На что могут воздействовать истории? Из многих возможных классификаций Марк выбирает триаду «эмоция – вывод – действие».

Качественное повествование должно воздействовать целиком на три компонента, но сначала необходимо отработать все по отдельности. Упражнение на вызывание эмоций заставляет меня морщиться. Тренер просит рассказать историю, которая вызвала бы жалость ко мне, да еще и со стороны девушки. Давя негодование и смущаясь, я рассказываю давно стертую произвольным одитингом (процедура сайентологов, когда тебя заставляют пересказывать неприятные случаи из собственной жизни до полного к ним отвращения) историю о потерянном паспорте и всех злоключениях, которые выпали на долю нерадивого гражданина. Разжалобить партнера удастся только со второго раза. Марк разъясняет мои ошибки: эмоция должна быть акцентирована, выделена, чего я не сделал. А главная причина моей неудачи состоит в неправильном стратегическом подходе. Надо самому себе разрешить рассказывать истории, что для меня тоже было проблемой. Свое собственное повествование я рассказывал как вор, озираясь, как бы кто не подслушал и не отобрал украденное мной чужое имущество.

Таким образом, искусство сторителлинга по Кукушкину начинается с позволения себе рассказывать истории. Разрешение на рассказ – это не просто результат внутреннего диалога, а конкретное действие. Нужно создавать банк историй – своеобразное виртуальное (или даже реальное) хранилище рассказов. Структура банка может быть совершенно разной, например, я

разделил свой собственный банк по типам людей, с которыми приходится общаться.

Второе важное правило – разрешение рассказывать чужие истории как свои. Аудитория с гораздо большей охотой перенимает тот опыт, который ей кажется общезначимым. Далеко не всегда личные повести и сделанные из них выводы могут эффективно на нее повлиять.

Третье стратегическое требование – истории должны быть инвентаризированы, превращены в инструменты. Фактически это означает, что рассказ должен быть переработан под конкретную бизнес-ситуацию и доставаться из банка в нужный момент как туз из рукава. Опытные сторителлеры, по утверждению Марка, могут «показать на своем теле, где какая повесть живет». В качестве такого туза требуется стратегическая эмоциональная история о главном, которая содержала бы сильные эмоциональные метафоры. В подборе сюжета для конкретной ситуации важен не только тип опыта, лежащий в основе рассказа, но и баланс негатива и позитива. Марк настаивает на том, что позитивные повествования воспринимаются лучше, и поэтому их в арсенале сторителлера должно быть больше. Однако никогда нельзя забывать о негативе. Всегда должен быть определенный запас «страшилок», который способен создать имидж интересного рассказчика.

Закончив со стратегией, наш тренер переходит к тому, как правильно рассказывать историю. В качестве инструментария для рассказчика предлагается схема RAFT.

Сначала необходимо выбрать роль, которую играет рассказчик (Role). Например, можно играть роль проповедника или эпического рассказчика. Затем необходимо определиться с аудиторией (Audience). Далее – выбрать формат ситуации (Format). Если выбрана роль проповедника, то будет как минимум странно, если рассказчик начнет «травить» анекдоты. И, наконец, важно подобрать тему истории (Topic).

В заключение Кукушкин открывает секреты владения наиболее важным компонентом сторителлинга – составлением самой истории. Хорошую от плохой отличает наличие выстроенного сюжета. Он обязательно должен подчиняться некоторой схеме. Можно использовать совершенно различные матрицы, однако в рассказе обязательно должны присутствовать два элемента: препятствие и его преодоление. Марк Кукушкин считает, что для рассказчика наиболее полезна схема Найджела Уоттса, которая, как мне кажется,

заимствована у исследователя волшебных сказок В.Я. Проппа:

- 1) Статус-кво – знакомство с героем;
- 2) Поворотный момент – герой утрачивает нечто;

- 3) Поиск – его реакция на утрату;
- 4) Сюрприз – необычное обстоятельство, сопровождающее утрату;
- 5) Точка выбора – дилемма;
- 6) Кульминация – выбор героя;
- 7) Перемена – последствия выбора;
- 8) Развязка – описание нового состояния, к которому пришел герой.

Согласно точке зрения Кукушкина, рассказчик должен акцентировать внимание слушателя на разрешении конфликта, сократив до минимума число параллельных линий, поскольку красочные подробности мучений и приключений героя могут затруднить понимание слушателем основной мысли.

Подбор содержания для конкретной истории удобно осуществлять с помощью «ментальных карт» (mindmaps). Нарисовать такую карту очень просто: необходимо зафиксировать в центре листа бумаги тот смысл, который вы передаете в своей повести, например «главные дела нужно делать сначала», отключиться от всех внешних раздражителей и записывать ассоциации. Особенно важно фиксировать ассоциации на ассоциации – это создает цепочки, которые вполне могут быть положены в основу рассказа.

Ещё о сторителлинге

April 27th, 12:04

У тех, людей который вас слушают должна возникать картинка происходящего (состояние разговорного транса).

Завязка.

Герой должен находиться в определенном времени–пространстве: при этом важно что лишнее описания убивают напрочь энергетику – описывать точно и только важные сенсорные детали

(Я сидел на подоконнике с облупленной колючей краской и меня накрывал унылый закат) .

Если вы в историю в самом начале всунули какой-то конкретный предмет то он по ходу должен сыграть

(помните про ружье на стене, которые выстрелит).

Внимание привлекает что-то сильное и в связи с этим можно кульминацию завязки перекинуть в самое начало. Потом вкраплениями говорить где я, какой я, почему я там и чего хочу.

(Я почувствовал что умираю. Лежу на песке...)

Четыре и больше подряд идущих информационных предложений в начале может напрочь отбить желание вас слушать.

Основная часть.

История состоит из событий – описаний того что делает герой. Лучше всего описывать в текущем времени и от первого лица. Больше глаголов. Между этими описаниями ещё есть информация о месте-пространстве. И уж меньше всего всякой лирики о мыслях и чувствах героя.

Каждое действие героя, о котором вы рассказываете имеет смысл и ведёт к достижению того, что герой хочет. Если слушателям не понятно почему-зачем это делается – используйте как недосказанность и как-то неожиданно объяснить в развязке.

Любое действие можно описать банально (я сообщил ей, что люблю) или необычно косвенными действиями. (смотрю в бинокль, она подходит к своему столу, видит розы, замирает, прижимает их к себе и улыбается, бегу к ней и целую) – угадайте, что будет интереснее слушать?

Большое количество событий на единицу времени легко запутает слушателей. Малое – и станет скучно. Их количество зависит от того кому вы рассказываете (возраст, пол, род деятельности итд), насколько они уставшие, сколько сейчас времени и какое освещение вокруг. Оптимальный под конкретного слушателя темпо-ритм вырабатывается практикой ;)

Кульминация

Герой должен измениться. Он был всё это время одним и тут он по какой-то причине становится другим.

Почему он изменился и показывают ценности которые вы несёте своей историй.

Развязка

Хорошо бы объяснить всё что по ходу было недосказанно. Можно показать какие бонусы получил герой из-за того что смог измениться.

Лучше воздержаться от прямых моралей и четких выводов (потому что история это не басня и не байка) – что слушатель унес из вашего рассказа то и важно для него.

Программы поведения людей

Консультирование с помощью соционики (основы)

May 10th, 12:31

Для меня соционика интересна по многим причинам. Она прилипчивая, она вызывает много споров и эмоций, она до известной степени работает.

Основной вопрос стоял в том, как рассказывать о ней обходя её затягивающие воздействие. Использовать в практических целях как инструмент работы. Лучше всего подошло слово “мифология”: соционика не наука (и никогда не была!), а учение со временем переросшее в архитипическую мифологию. В нём постулируется, что у всех людей есть один из 16 врожденных типов информационного метаболизма. Когда вы первый раз попадаете к соционикам они вас типируют (такой ритуал инициализации) и показывают где же ваше “правильное” место в жизни – с этого момента им видне как вам жить. В самой соционике много метарассказов – описаний группового поведения чистых 16 типов и расстановки “своих” и “чужих”; особняком стоит поиск своего дуала – неких спасительных отношений. Вот такая весёлая сказочка. Подробнее в статье [“Импринт и типирование. Бухвалов Даниил”](#).

Одно простое этическое правило перечёркивает эту всю игрушку – “не сообщайте людям их тип, каждый имеет право решать за себя”. Плюс это бонусом спасает от второй проблемы соционики – наличия “диалектов” описания типов исходя из разных книг и разных школ соционики (расхожая фраза “сколько социоников – столько и соционик”). Вы сказали тип по своей школе, а он прочитает описание в интернете от другой. Использовать соционику можно и нужно для консультирования – дачи рекомендаций “что делать” исходя из гипотезы типа (которая всегда остаётся у нас в голове) – идеально вообще не использовать соционических терминов.

Сферы практического применения. Благодаря использованию специальных терминов ускорение коммуникации с самим собой и (если осторожно) с другими социониками. Дача рекомендаций о том, на что обратить внимание в поведение: как самому себе, так и другим людям (в профориентации, построении рабочей команды). Подходит как модель выбора человека под конкретную цель отношений.

Как этому научиться (если вам действительно нужно!)?

Для начала хорошо разобраться с делением информационного потока на восемь частей (эмоции, отношения, возможности, время, воздействие,

комфорт, дело, структура) и научиться отличать как эти части взаимосотносятся внутри конкретного сообщения. Дальше, почитав чужие работы нескольких школ (четыре дихотомии – модель А – признаки Рейнина), построить у себя в голове образ каждого из 16 типов (привязать к како-то модели) и какие характеристики этим типам соответствуют – это станет вашей персональной соционикой. Настоятельно рекомендую сначала прочитать статью [о важности названия типов](#). После на практике учиться типировать (по внешнему виду – поведению – общению – ощущению отношений) и прогнозировать из наблюдаемых характеристик остальные характеристики. Лучше это делать самому, а не с кем-то.

Вот пожалуй для обзорной статьи всё. Планирую ещё одну уже с описанием самой технологии консультирования.

Остался вопрос о книгах. Можно осторожно читать в таком порядке: классическое описание (Аугустинавичюте, сайт socionika.info) – примеры типирования – физиогномика – описания по другим школам (Гуленко, Ермак [обложки](#)).

Выкладываю презентацию [Socionics \(MBTI\) in Life Management club \(rus\)](#)

Таблица для определения ИТИМа отношений (чтобы скачать перейти на Яндекс [«ИТИМ отношений»](#))

Вы/Он	ИЛЭ	СЭИ	ЭСЭ	ЛИИ	ЭИЭ	ЛСИ	СЛЭ	ИЭИ	СЭЭ	ИЛИ	ЛИЭ	ЭСИ	ЛСЭ	ЭИИ	ИЭЭ	СЛИ
ИЛЭ	ИЛЭ	СЭИ	ЭСЭ	ЛИИ	ЭИЭ	ЛСИ	СЛЭ	ИЭИ	СЭЭ	ИЛИ	ЛИЭ	ЭСИ	ЛСЭ	ЭИИ	ИЭЭ	СЛИ
СЭИ	СЭИ	ИЛЭ	ЛИИ	ЭСЭ	ЛСИ	ЭИЭ	ИЭИ	СЛЭ	ИЛИ	СЭЭ	ЭСИ	ЛИЭ	ЭИИ	ЛСЭ	СЛИ	ИЭЭ
ЭСЭ	ЭСЭ	ЛИИ	ИЛЭ	СЭИ	ИЭЭ	СЛИ	ЛСЭ	ЭИИ	ЛИЭ	ЭСИ	СЭЭ	ИЛИ	СЛЭ	ИЭИ	ЭИЭ	ЛСИ
ЛИИ	ЛИИ	ЭСЭ	СЭИ	ИЛЭ	СЛИ	ИЭЭ	ЭИИ	ЛСЭ	ЭСИ	ЛИЭ	ИЛИ	СЭЭ	ИЭИ	СЛЭ	ЛСИ	ЭИЭ
ЭИЭ	ЛСЭ	ЭИИ	ИЭЭ	СЛИ	ИЛЭ	СЭИ	ЭСЭ	ЛИИ	ЭИЭ	ЛСИ	СЛЭ	ИЭИ	СЭЭ	ИЛИ	ЛИЭ	ЭСИ
ЛСИ	ЭИИ	ЛСЭ	СЛИ	ИЭЭ	СЭИ	ИЛЭ	ЛИИ	ЭСЭ	ЛСИ	ЭИЭ	ИЭИ	СЛЭ	ИЛИ	СЭЭ	ЭСИ	ЛИЭ
СЛЭ	СЛЭ	ИЭИ	ЭИЭ	ЛСИ	ЭСЭ	ЛИИ	ИЛЭ	СЭИ	ИЭЭ	СЛИ	ЛСЭ	ЭИИ	ЛИЭ	ЭСИ	СЭЭ	ИЛИ
ИЭИ	ИЭИ	СЛЭ	ЛСИ	ЭИЭ	ЛИИ	ЭСЭ	СЭИ	ИЛЭ	СЛИ	ИЭЭ	ЭИИ	ЛСЭ	ЭСИ	ЛИЭ	ИЛИ	СЭЭ
СЭЭ	СЭЭ	ИЛИ	ЛИЭ	ЭСИ	ЛСЭ	ЭИИ	ИЭЭ	СЛИ	ИЛЭ	СЭИ	ЭСЭ	ЛИИ	ЭИЭ	ЛСИ	СЛЭ	ИЭИ
ИЛИ	ИЛИ	СЭЭ	ЭСИ	ЛИЭ	ЭИИ	ЛСЭ	СЛИ	ИЭЭ	СЭИ	ИЛЭ	ЛИИ	ЭСЭ	ЛСИ	ЭИЭ	ИЭИ	СЛЭ
ЛИЭ	ЛИЭ	ЭСИ	СЭЭ	ИЛИ	СЛЭ	ИЭИ	ЭИЭ	ЛСИ	ЭСЭ	ЛИИ	ИЛЭ	СЭИ	ИЭЭ	СЛИ	ЛСЭ	ЭИИ
ЭСИ	ЭСИ	ЛИЭ	ИЛИ	СЭЭ	ИЭИ	СЛЭ	ЛСИ	ЭИЭ	ЛИИ	ЭСЭ	СЭИ	ИЛЭ	СЛИ	ИЭЭ	ЭИИ	ЛСЭ
ЛСЭ	ЭИЭ	ЛСИ	СЛЭ	ИЭИ	СЭЭ	ИЛИ	ЛИЭ	ЭСИ	ЛСЭ	ЭИИ	ИЭЭ	СЛИ	ИЛЭ	СЭИ	ЭСЭ	ЛИИ
ЭИИ	ЛСИ	ЭИЭ	ИЭИ	СЛЭ	ИЛИ	СЭЭ	ЭСИ	ЛИЭ	ЭИИ	ЛСЭ	СЛИ	ИЭЭ	СЭИ	ИЛЭ	ЛИИ	ЭСЭ
ИЭЭ	ИЭЭ	СЛИ	ЛСЭ	ЭИИ	ЛИЭ	ЭСИ	СЭЭ	ИЛИ	СЛЭ	ИЭИ	ЭИЭ	ЛСИ	ЭСЭ	ЛИИ	ИЛЭ	СЭИ
СЛИ	СЛИ	ИЭЭ	ЭИИ	ЛСЭ	ЭСИ	ЛИЭ	ИЛИ	СЭЭ	ИЭИ	СЛЭ	ЛСИ	ЭИЭ	ЛИИ	ЭСЭ	СЭИ	ИЛЭ

Это важно

June 2nd, 14:45

Как вы принимаете решения?

Понятно, что по разному – но скорее всего вы опираетесь на некий критерий "важно это для вас или нет".

С другой стороны: если вы знаете что важно для вашего собеседника, то намного проще будет построить общение.

"Важно" – "важно"; только ничего не понятно что за этим стоит?

А за этим стоят ценности. Которые развивались вместе с развитием всего человечества. Менялось окружение – менялись ценности.

Создавая, творя что-либо человек транслирует в мир свои ценности. Окружение влияет на нас, а мы влияем на окружение. Происходит развитие.

Одна из моделей развития: теория Грейвза переросшая в Спиральную Динамику.

Эволюция по спирали: забираю себе (я) – отдаю другим (мы).

И дальше обозначая цветами: 1. (я) Бежевый 2. (мы) Пурпурный 3. (я) Красный 4. (мы) Синий 5. (я) Оранжевый 6. (мы) Зелёный 7. (я+) Желтый.

(я) Бежевый

• Выжить • Инстинкты • Базовые потребности • Нет речи и понимания «я» (уровень придуман, в современной жизни почти не)

(мы) Пурпурный

• Быть в племени • Ритуалы и идолы • Магия (объект = символ) • «Я» — это моя община

(я) Красный

• Сильному можно всё • Агрессия, действия • Доминирование, власть • «Я» хочу здесь и сейчас

(мы) Синий

• Уверен в данном свыше • Стабильность, послушание • Религия, самопожертвование, долг • «Я» имеет смысл жизни (ради потом)

(я) Оранжевый

• Наука и техника • Образованность, объективность • Благосостояние, конкуренция, выгода • «Я» ради достижения успеха

(мы) Зелёный

• Люблю людей • Чувства, социальность, забота • Гармония, понимание, экология, красота • «Я» ради взаимного развития

(я+) Желтый

• Композиция целостности • Открытость, принятие • Гибкость, интеграция, системность • «Я» разный по контексту

Презентация о Спиральной динамике

June 2nd, 7:38

Встреча Life Management клуба 29 мая 2009 года. [Spyral dynamics in Life Management club \(rus\)](#)

Видео - лекция о эволюции

August 13th, 9:36

Кусочек видео о эволюции и спиральной динамике. – <http://www.youtube.com/watch?v=0KwPnB5a2PQ>

Деньги

Персональный финансовый менеджмент

May 4th, 13:16

На основе информации из историй книги «[Самый богатый человек в Вавилоне](#)».

Один из потоков, которым вы можете управлять – это денежный. Деньги – мерило общественного успеха. Если вы посвящаете себя какому-то делу, то у вас появляется входящий денежный поток (обычно, зарплата). Но это не богатство! Богатство определяется доходом, которое оно само приносит. Вдумайтесь в это!

Есть достаточно простой алгоритм как заставить работать деньги на вас, а не вас на них.

1 заплати себе.

Часть любой прибыли оставлять СЕБЕ. Как минимум десятину – это ведёт к первоначальному накоплению капитала.

Данный пункт самый важный. Если вы будете в кошелек класть десять монет, а брать оттуда 9, то вскоре он будет полон денег!

2 хотеть что можешь.

Зарабатывают все по разному, а кошельки пустые одинаково у всех. Это естественно, что потребности подрастают под доступную сумму денег. И к ним них всё больше прибавляется не необходимое, а желаемое! В “хочу” оказывается полного навязанного и внушенного (например, рекламой или друзьями).

Чётко осознавая свои потребности (питание, гигиена, жилье, одежда, транспорт, отдых) можно отсекал лишние траты. О возможных классификация потребностей можно узнать из [статьи на Элитариуме](#).

А в бессознательное добавить привычку проверять, что каждая монета израсходована не зря. Ведь даже внутри расходов на потребности есть большой разброс цен (из-за качества).

Важно использовать (планировать) бюджет в размере 9/10 от дохода!

3 под процент.

Лежащие без дела деньги – мёртвый груз. С ними может произойти что-то плохо. Поэтому от них надо как можно быстрее избавиться. :) Отдать кому-то ПОД ПРОЦЕНТ. Каждая монетка должна работать!

4 защищай свои инвестиции.

Маленькая осторожность лучше большого разочарования. Перекладывай с себя ответственность за свои деньги только на мудрых, серьезных и компетентных в своем направлении людей. Люди, обуреваемые сильными эмоциями, несут огромный риск для инвесторов.

Основной принцип любого капиталовложения — обеспечение его безопасности: проверка всех рисков и репутаций перед сделкой. Авантюры обычно заканчиваются потерей всех денег.

Важно иметь гарантии возврата первоначального вклада!

5 всё равно надо платить.

Жить вы всё равно будете не на улице. Поэтому во много раз выгоднее иметь свой собственный дом, а не жить на аренду. Лучше уж взять ссуду и тогда после выплат стать владельцем своей недвижимости.

Кстати, второй вариант, когда стоит брать кредит – это ситуации в которых оплачивать его будете не вы (например субарендаторы).

Важно всегда возвращать долги точно в срок и не влезать в долги, если их нечем отдавать.

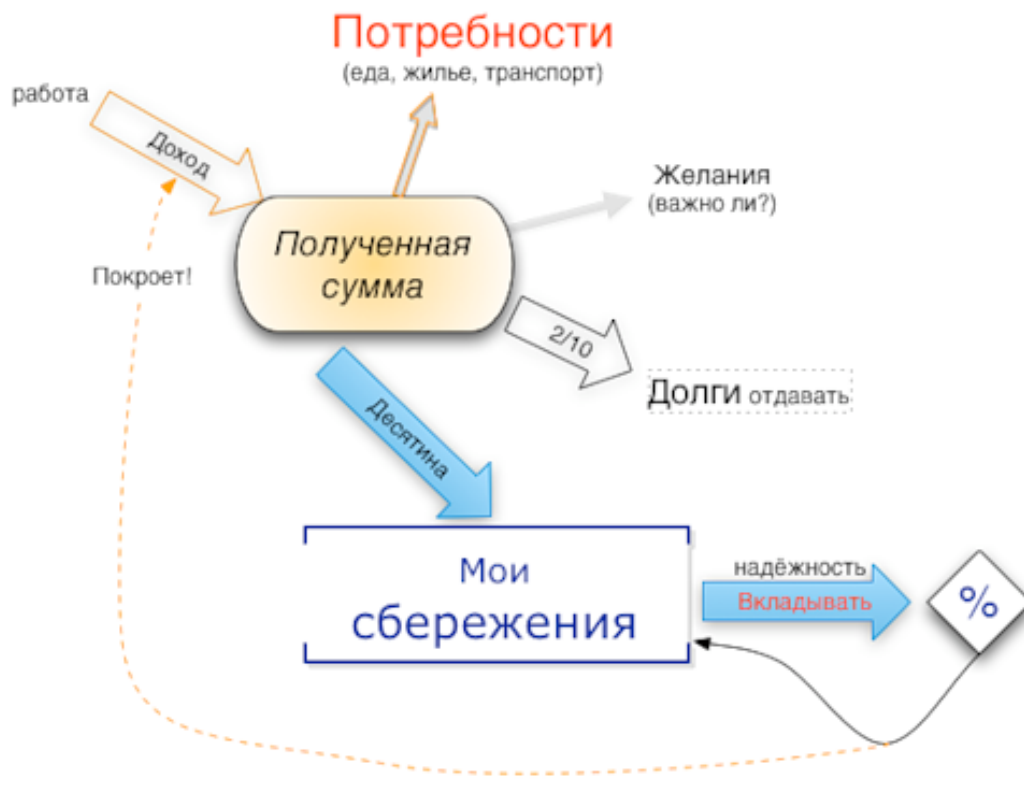
Оптимально, когда две десятые от дохода идут на оплату всех долгов. На удовлетворение потребностей остается 0,7 дохода.

6 мы стареем.

Важно обеспечить себе достойную старость, когда силы покинут нас.

Процентный доход от вложенного вкладывать. Планировать свои инвестиции так, чтобы они оставались прибыльными на долгие годы. Дома, земли, вклады.

На этом с алгоритмом всё. Это же на диаграмме:



Не лишне будет сказать, что жить стоит так, чтобы самому уважать себя.

Важно конкретное желание зарабатывать больше. Простое и чёткое. Накопление богатства по шагам. Любой, кто совершенствуется в своем мастерстве, со временем из подмастерья становится хозяином, и уже другие работники зависят от него. Всегда работать как можно лучше, ведь от этого зависит уровень прибыли. Быть открытым новым возможностям. Платить немедленно, если уверен, что сделка выгодная (как правило, первоначальное решение оказывается единственно верным). И шагать в ногу с прогрессом!