

Глава 1.

Чем займемся?

«Продай мне ручку», – сказал герой одного из голливудских фильмов. Такой нехитрый тест устраивал он соискателям места в своей команде. Если претендент проходил проверку, для него открывались двери в мир больших денег.

Поразмыслив над этой историей, я понял, что мы все в той или иной степени являемся продавчиками. Устраиваясь на работу, мы продаем себя как выгодного сотрудника. Чем ниже при этом наша квалификация и чем на большее вознаграждение мы рассчитываем, тем более искусную презентацию самого себя необходимо организовать. Поиск партнера – конфетно-букетный период. Сплошная ярмарка под вывеской «Я и мои достоинства: выбери меня – не пожалеешь». Список можно продолжать бесконечно. Так что продавать ничуть не позорно.

Я вас вот к чему подвожу: ведь умеем же продавать, когда захотим. Пора уже перестать стесняться и начать оттачивать ключевой навык успешного человека.

Теперь задача. Как там в школе? Ну, вы помните...

Сначала условие: ребенок не учится самостоятельно, не тянет, нет способностей, скорее всего, не хочет. Нет у него мотивации, энергии на учебу. Вы вынуждены стоять над ним, контролировать, давить, орать, делать страшное лицо. Кое-как, на пинковой тяге, он что-то там такое изображает. Не делает, а именно изображает. Для чего? Для того, чтобы превратиться в успешного человека? Такова цель его потуг? Ничего подобного! Его цель в том, чтобы вы, наконец, отстали! Все отстали и дали спокойно поиграть в компьютер. Причем мотив у него абсолютно невротический. Ему не игра или ролики на «Ютубе» сами по себе интересны, он идет в игру только по одной причине: там нет вас, вечно недовольных, раздраженных, орущих. Хоть где-то можно отдохнуть.

Кроме того, компьютерные игры создают неглупые люди, которые встраивают в игровой процесс множество крючков, цементирующих внимание ребенка на игре. Мы возьмем их приемы на вооружение. О том, как сделать учебу настолько же интересной, как игру, расскажу в 4 главе, посвященной мотивации.

Так вот, есть вы, ваш ребенок и школа с ее требованиями. Представьте, что ваша задача заключается в следующем: продать своему ребенку ручку. Метафорическую ручку. Продайте учебу. От звонка до звонка, сначала в школе, потом, в идеале, в вузе, а после обретения профессии – еще продать, в качестве бонуса, упорную работу в течение 5-10 лет, прежде чем он, если повезет, достигнет высокого социального статуса, а проще говоря, успеха. Вот это да! Аж дух захватывает! Представляете, каким должен быть алгоритм продаж, чтобы комбинация сработала? Этот алгоритм мы с вами создадим на страницах книги – четкий, понятный, прозрачный. Вы его внедрите и получите прогнозируемые результаты.

Почему раздражаться на собственного ребенка непрофессионально?

С точки зрения продавчика родитель, который учится в школе фактически вместо своего ребенка, – продажник так себе, никудышный, по три рубля.

Аналогия. Представьте себе продавчика. Его цель – деньги. Между ним и деньгами застряли клиенты, которые не хотят покупать его чудесные услуги или товары. А они правда чудесные, качественные, замечательные. Как начнет относиться продажник к клиентам, обходящим его стороной? Правильно, клиенты начнут его раздражать. Он скажет что-то типа: «Да ничего они не понимают, дебилы, я им добра желаю, а они...» Ну, вы поняли. Непрофессионально, неправильно в корне. Не в клиентах/детях дело, а в незадачливом продавчике. И чем раньше он осознает эту

простую мысль, тем раньше начнет действовать адекватно. Перестанет злиться на клиентов, а раздражение – ценную, кстати, энергию – направит на дело: начнет пробовать разные варианты продаж, подходы, скрипты. И вдруг, по чистой случайности, у него получится! Далеко не сразу и не все. Но он знает: если что-то получилось случайно, можно повторить это специально. Из одного скрипта он возьмет одно, из другой схемы – второе. Наконец, проявив достаточное упорство и терпение, он создаст такой метод продажи, что большое количество клиентов встретится с большим количеством товара, а счастливый продавец встретится с неменьшим количеством денег. И все счастливы. И незачем раздражаться. А нужно, засучить рукава, включить голову и действовать по системе. Надеюсь, аналогия продаж и мотивации к учебе оказалась вам понятна. Потому раздражение предлагаю заменить интересом, тем более что воспитание – творческий процесс. А в любом творческом процессе не может быть никаких жестких методов, вместо них в воспитании существует жесткая цель (о ней в следующей главе), разнообразием же методов я вас обязательно снабжу, так что вы сможете гибко выбрать из множества возможных воспитательных маневров самый эффективный.

Коротко о структуре книги

Во **2 главе** я расскажу о базовой модели Ребенок – Взрослый – Родитель, овладев которой вы получите универсальный ключ к выходу из любого возможного тупика во взаимоотношениях. Главное – вы научитесь строить взаимоотношения по типу «Взрослый – Взрослый», основанные на сотрудничестве. Это единственный конструктивный вид контакта, исключающий напряжение, аффекты, необходимость манипулировать, наказывать, обманывать.

В **3 главе** поговорим о лидерской зрелости. Вы узнаете, как перевести своего ребенка из фазы «Вода» (безответственный/безынициативный) в фазу «Воздух» (человек с высоким уровнем ответственности и инициативы). Из 3 главы вы также узнаете, как дать ребенку почувствовать цену деньгам. Как восстановить разрушенную привязанность? Как вернуть доверие в отношения? Как возобновить нормальный диалог и справиться с вашим раздражением?

4 глава целиком посвящена **мотивации**. Что такое мотивация? Какие виды мотивации существуют? Как помочь ребенку превратиться в достигателя целей и избежать участи избегателя боли? Расскажу о том, как в принципе не убить мотивацию, после чего ребенок начинает напоминать овощ. Еще одна чрезвычайно важная тема, о которой я вам расскажу в 4 главе: как правильно давать обратную связь? Абсолютное большинство людей допускает фатальную ошибку, давая обратную связь партнеру (ребенку/супругу), после чего отношения необратимо портятся, сотрудничество исчезает. Изучив 4 главу, вы станете мастером обратной связи, качество отношений выйдет на новый уровень. Говорю без шуток, все серьезно.

5 главой горжусь особенно. В двух словах даже как-то сложно написать, о чем она. Глава посвящена феномену спасательства. В психотерапии есть тема «Треугольник Карпмана» – это тип патологических отношений, предполагающий 3 роли: спасатель, жертва, тиран. Большинство моих клиентов – женщины, а большинство из этих женщин – спасатели, то есть люди, взявшие на себя чужую ответственность. В результате спасатель оказывается перегружен, ему вечно не до себя, он живет по принципу: «Никто, кроме меня; а если кто-то, то хуже, чем я». Спасатель болеет (в частности, ожирением, гипертонией, сахарным диабетом, остеохондрозом – болезнями хронически не заботящихся о себе людей), вечно раздражен, разочарован, сил хронически не хватает. Спасатель вынужден постоянно контролировать жертв (в роли которых обычно выступают муж, сын, мама, братья, сестры, подчиненные). Спасатель тревожен, причем, тревожится не за себя, а за жертв. Короче говоря, целый клубок. Его и будем распутывать. Спасательство убивает. И жертв – бессильных, безответственных и наглых, и спасателя – больного, несчастливого и полного. Я помог тысячам спасателей выломаться из порочного треугольника. Без ложной скромности скажу: я являюсь одним из лучших специалистов в данной теме. Я рад, что наконец-то обобщил

свой опыт в соответствующей главе. Если у кого-то из читателей есть такая возможность – выдайте мне, пожалуйста, медаль за главу о спасательстве (шутка). Потому что я проработал большую часть граней невроза спасателя: негативное прогнозирование, категоричность, неспособность доверять, обидчивость, привычку чувствовать себя виноватым, тревожность, отсутствие навыка расслабляться и много чего еще. В общем, прочтите, будет интересно.

6 глава о самом, на мой взгляд, главном в любом деле – о стратегии. В 6 главе мы посмотрим на жизнь как на бизнес-проект: жизненная стратегия, примененная вами/вашим ребенком, определит ход и исход вашей/его жизни. Вы поймете, в какой жизненной стратегии вы в данный момент существуете. Если ее результаты, ближайшие и дальние, вас не устроят, сможете поменять жизненную стратегию на единственную приближающую к успеху. Эта жизненная стратегия называется «Лидер».

7 глава очень коротка, я даю ее вам в качестве бонуса. В главе простой, но в тоже время эффективный тест, при помощи которого вы легко определите будущую профессию для своего ребенка. Точнее, не вы определите, а он сам решит, вы же ему слегка поможете.

Упражнения:

1. Создайте привычку работать с книгой правильно. Что значит правильно? Карандаш или ручка должны стать вашими постоянными спутниками во время чтения: подчеркивайте, выделяйте, пишите на полях нещадно – бумага стерпит. Во время чтения учебной литературы принято возвращаться назад, чтобы перечитать наиболее важные места. Каждый такой маневр обогатит вас новым пониманием. Торопиться некуда, читайте качественно.
2. Заведите журнал достижений, куда вы будете вписывать свои мысли по теме. Журнал достижений резко повысит вашу осознанность. Я считаю, что в процессе достижения любых длинных целей необходимо вести дневник: снижение веса – дневник питания, спорт – тренировочный дневник, овладение контролем эмоций – психологический дневник. Я сам уже более 2 лет практикую тренировочный дневник (дневник обеспечил ошеломляющий прогресс) и дневник книги «Мотивация на отлично».
3. Продайте своему мужу мытье посуды. Продайте красиво: найдите аргументы (подсказка: мужчины любят логику, будьте логичны), выберите момент. Рекомендация: во время продажи будьте расслаблены, избегайте манипуляций (не давите на чувство вины, жалость). Пусть сделка окажется честной.