

**ЭССЛ**

Эффективное Становление Социальной  
Личности

---

Методическое руководство  
к семинару



# ТОЛЕРАНТНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

---

ООО Издательство СФЕРО  
г. Москва, 2005 г.

# СОДЕРЖАНИЕ

Социальный проект «Толерантность действий»	4
О Программе ЭССЛ	5
Общая информация	7
Механизм реализации Программы ЭССЛ	10
«Толерантность действий» – методическое пособие к семинару:	
<u>Часть 1</u>	
<b>ТОЛЕРАНТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ УСПЕШНОГО ОБЩЕНИЯ</b>	12
I. Ориентация стула	13
II. Выбор места постановки стула и его подвижности	15
III. Правильная посадка на стуле	18
3.1. Грамотный выбор «точки» посадки	18
3.2. Постановка ног	20
3.3. Три основных положения посадки на стуле	22
IV. Движения в процессе общения	23
4.1. Начало общения	23
4.2. Толерантное движение в процессе общения	23
4.3. Достижение внутренней толерантности	25

V. Поддержка предметов	25
5.1. Правильная «поддержка предметов»	26
5.2. Ошибочная «поддержка предметов»	27
VI. Использование стола и стула	28
6.1. «Поддержка» стола	29
6.2. Баланс стула и стола	30
VII. Неверные, ошибочные посадки	32
7.1. Ошибочная (не толерантная) посадка на стуле	32
7.2. Ошибочная балансировка стула и стола	32
VIII. Особые случаи (официоз)	35
<u>Часть 2</u>	
<b>СОЗДАНИЕ ЛИЧНОГО ПРОСТРАНСТВА ТОЛЕРАНТНОСТИ ДЕЙСТВИЙ («ИГРА ПРЕДМЕТАМИ» НА СТОЛЕ)</b>	38
I. Структура пространства стола	39
II. Предметы на столе	40
III. Игра предметами стола «в шахматы коммуникации»	45
Информация для участников Программы ЭССА	52

## **Социальный проект «ТОЛЕРАНТНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ»**

В соответствии с «Декларацией принципов толерантности» (ЮНЕСКО, 1995 год) толерантность определяется как «ценность и социальная норма гражданского общества, проявляющаяся в праве всех индивидов гражданского общества быть различными: обеспечении устойчивой гармонии между различными социальными группами, готовности к пониманию и сотрудничеству с людьми, различающимися по взглядам».

В «Декларации принципов толерантности», принятой ЮНЕСКО, подчеркивается, что «конструктивное взаимодействие социальных групп может быть достигнуто на основе выработки норм толерантного поведения и навыков межкультурного взаимодействия».

Семинар-практикум «Толерантность действий» является практическим шагом по развитию у граждан навыков толерантности действий в процессе социальных взаимодействий. Именно умение толерантных действий формирует толерантность поведения в целом, снижает внутренний конфликт человека, являющийся причиной нетолерантного поведения, асоциальных действий.

Толерантность действий означает умение взаимодействовать с окружающими людьми без взаимного принуждения, конфликтов, с сохранением собственных точек зрения и внутренней свободы мыслей – и при этом максимально эффективно для реализации собственных целей и практических задач.

Семинар-практикум «Толерантность действий» является частью Программы ЭССЛ и представляет собой социальный проект, направленный на выработку у каждого человека основ толерантности действий, и предназначен для широкой аудитории граждан – носит всеобщий характер.

## О ПРОГРАММЕ ЭССА

### «Эффективное Становление Социальной Личности в обществе 21 века: формирование толерантного сознания личности»

Социальная программа опирается на «Декларацию принципов толерантности ЮНЕСКО» (1995г.) и постановление Правительств РФ от 25.08.01 №629 о ФЦП «Формирование установок толерантного сознания и профилактика экстремизма в Российском Обществе 2001-2005 годы»

#### Наименование Программы:

Социальная инициатива по реализации в жизни общества принципов толерантности, как основ Эффективного Становления Социальной Личности (сокращенное название – ЭССА).

#### Цель Программы:

Практическое формирование индивидуальных навыков толерантного сознания и поведения у граждан, определяющих устойчивость их поведения в обществе.

#### Задачи Программы:

- индивидуальное снижение социально-психологической напряжённости у отдельных граждан и внутри групп;
- нейтрализация последствий деструктивных процессов в обществе для индивидов;
- практическая реализация системы формирования норм толерантного сознания и поведения, посредством: проведения программ повышения социальной устойчивости граждан; использования эффективных социокультурных технологий распространения норм толерантного поведения в повседневной жизни граждан (ЭССА).

#### Перечень мероприятий:

- проведение семинаров ЭССА, формирующих нормы социального поведения, характерных для гражданского общества – миролюбия, веротерпимости и толерантности;
- реализация комплекса мероприятий ЭССА по укреплению норм толерантности и снижению социальной напряжённости.

### Инструмент реализации Программы:

«Методология ЭССЛ» – целевая инновационная целостная социокультурная технология, обеспечивающая практическое проведение норм толерантного поведения и снижающая социальное напряжение «на местах»;

Методология ЭССЛ полностью соответствует основным пунктам Федеральной Целевой Программы Правительства РФ «Формирование установок толерантного сознания и профилактика экстремизма в Российском Обществе 2001-2005 годы», и является:

- готовым и целостным, самостоятельным и независимым общественным направлением (разработана 1994-2004 г.г.), обеспечивающим скорейшее формирование толерантности в обществе;

- служит действенным механизмом для внедрения норм толерантности поведения в социальную практику;

- пропагандирует гражданскую позицию и толерантное поведение, предупреждающую возникновение кризисов и колоссально уменьшающую риск социальных взрывов «на местах»;

- руководствуется методологическими основами в области становления гражданского общества.

### Основные направления Программы:

Проведение в учреждениях специальных практических семинаров, позволяющих гражданам проявить толерантное поведение в обществе, в т.ч. подготовка и переподготовка специалистов различных отраслей;

Программа допускает широкое участие в её реализации общественных объединений и иных организаций, разделяющих принципы гражданского общества и прежде всего – принцип толерантности.

### Механизм реализации Программы:

Широкое привлечение граждан, общественных объединений к участию в реализации Программы, открытый доступ к материалам и базам данных, подготовленных в рамках Программы.

## ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

### Основание проведения Программы:

Программа «ЭССЛ» действует согласно задачам и в рамках проекта «Бизнес, толерантность и культура мира – путь к диалогу в обществе и становлению репутации отечественного предпринимательства» (Л.Н. Коновалова, зав. кафедрой ЮНЕСКО/ИНКОРВУЗ Государственного университета управления, к.э.н., профессор ЮНЕСКО).

Данная Программа является социальной инициативой и создана на основе Методологии ЭССЛ, разработанной с 1994 по 2004 год, полностью в соответствии с основной линией трансдисциплинарного проекта ООН ЮНЕСКО «К культуре мира» – «Строить мир в умах людей» (2001 г.).

Методология ЭССЛ опирается на философию мирного сосуществования элементов всего сообщества, является приемником теории «Культуры мира, толерантности и ненасилия», начавшей развиваться более 10 лет назад. Принятие данной теории в 1994 году за основу продиктовано очевидностью того факта, что кроме формирования именно этих принципов существования человека в следующем веке иной альтернативы нет.

Ведущую роль по продвижению идей «Культуры мира и ненасилия», являющихся основой Методологии ЭССЛ, взяла на себя ООН:

Данные вопросы окончательно сформированы в докладе Генерального Секретаря ООН «Повестка дня для развития» (А/48/935, 06 мая 1994 года), особо подчеркнувшего мысль о «необходимости выработки новых подходов в формировании адекватных критериев и понятий для преодоления возникающих барьеров в устойчивом развитии общества» – что послужило импульсом для начала разработок ЭССЛ.

Разработки ЭССЛ проводились в соответствии с концепцией «Культуры мира» и на основе «Декларации принципов толерантности», принятых в рамках мандата ООН ЮНЕСКО в 1995 году.

Структуризация разработок ЭССЛ и выделение его в отдельное самостоятельное направление стало возможно благодаря провозглашению «Стратегии по вкладу в миростроительство» и принятию трансдисциплинарного проекта «К культуре мира» в 1996 году в рамках среднесрочной Программы ЮНЕСКО на 1996-2001 годы.

Основной тезис проекта «К культуре мира» – «строить мир в умах людей» – явился целью всех разработок ЭССЛ, позволил окончательно отделиться от прочих гуманитарных направлений и тенденций и заявить свою главную цель: «научить людей проецировать свой внутренний мир в повседневную реальность».

Таким образом, с 1996 года началось целенаправленное создание Методологии ЭССЛ, полностью отвечающей вышеперечисленным запросам и представляющей собой высокоэффективный инновационный инструмент – социокультурную технологию – для реализации поставленных в данных документах задач на практике.

Параллельно проведению разработок, в ЭССЛ вносились коррективы согласно следующим документам:

В 1996-1997 годах работы в области ЭССЛ были форсированы на основе доклада Генерального Секретаря ООН «Повестка дня для мира»; в 1998-1999 годах ЮНЕСКО отведено особое место в достижении целей Проекта «К культуре мира» во многих странах, что придало разработкам ЭССЛ интернациональную ориентацию.

Провозглашение ООН 2000 года «Международным годом Культуры Мира» и цель ЮНЕСКО мобилизовать широкие слои общества «для консолидации на принципах толерантности» ориентировало разработки ЭССЛ на решение вопросов обычного человека в его повседневной жизни – положило основу начала перевода ЭССЛ в методологию, применимую каждым человеком в своих повседневных делах, снимающую психологическую напряжённость, неприятие окружающих и делающую поведение гражданина толерантным.



Учитывая, что многие разделы Проекта по «Культуре мира» базируются на принципах Всеобщей декларации прав человека, пятидесятилетие которой мировое сообщество праздновало 10 декабря 1999 года, где понятие толерантности сопряжено с этическими нормами личности, её правами и свободами – ЭССЛ крайне щепетильно «отлаживало свою систему» в согласии с ними: система создана согласно принципу «свободы и неприкосновенности человека – как физической, так и психологической».

Понятие толерантности, заложенное в «Декларации принципов толерантности ЮНЕСКО», исходит из социального (социокультурного) подхода и поднимает одновременно его значение в этическом индивидуальном плане, в связи с чем, сегодня ЭССЛ полностью ориентировано на работу с индивидуальностью отдельного человека.

Согласно документам ЮНЕСКО, по своему содержанию толерантность, не являясь синонимом терпимости, становится «целевым устремлением, направленным против любой ксенофобии» и способствует предотвращению конфликтов в мире: этим моментом продиктовано наличие в рамках Методологии ЭССЛ крайне мощного прикладного инструмента, по охвату и силе на сегодняшний день не имеющего аналогов в иных направлениях.

В документах ЮНЕСКО определено, что «именно в преломлении к среде возникают ростки нетерпимости и насилия, особенно, когда явно проявляется ущемление прав и свобод личности», поэтому Программа ЭССЛ направлена именно на социальную среду и позволяет человеку, с сохранением норм толерантности поведения и мышления – без борьбы и противостояния – избежать внешнего принуждения всех форм в процессе исполнения своих социальных функций.

Одной из важнейших задач, решаемых ЭССЛ в обществе, является помощь в создании среднего класса посредством адаптации человека к существующим социальным условиям и стабилизации общественных явлений «в умах людей»: данное направление работы продиктовано тем, что «природа социальных конфликтов носит взрывоопасный характер, особенно в обществе крайнего расслоения, где есть очень богатые и очень бедные, где также не созданы условия для возникновения среднего класса, стабилизирующего общественные явления».

В процессе реализации своей социальной инициативы, проект ЭССЛ рассматривает «социальную толерантность – как форму партнерского взаимодействия между различными социальными группами общества, направленную на равновесие в обществе и признание права на объединение людей различных социальных, политических, религиозных, культурных взглядов». Иными словами, проект ЭССЛ предназначен для всех без исключения граждан.

Таким образом, проект ЭССЛ несёт на себе важную функцию для общества в целом: оказывает помощь в создании среды гражданского общества, в которой формируется активная позиция человека и происходит совместное решение социальных проблем (одна из основных функций гражданского общества).

Также, Проект ЭССЛ реализуется собственными силами и без прямого участия правительственных структур: «в документах ООН отмечается, что правительство должно управлять и оказывать содействие, однако оно не может и не должно быть единственной движущей силой социального прогресса».

## **МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ЭССЛ**

Опираясь на принципы толерантности, вышеперечисленные Программы и документы, ЭССЛ руководствуется следующими принципами:

1. Согласно вышеперечисленным документам, ЭССЛ принимает за основу момент того, что именно внутренний кризис человека является причиной его нетолерантности. Внутренний кризис ЭССЛ считает негативным внутренним состоянием, мучающим человека и вызывающим у него состояние, сравнимое с внутренней психологической пыткой. Внутренний кризис вызывается влиянием на человека внешних факторов, имеющих различное происхождение и принуждающих его действовать в разрез с собственными желаниями, взглядами, принципами. Формируя у человека на уровне действий и поведения нормы толерантности, возможно минимизировать влияние на человека внешних факторов и, таким образом, свести «к нулю» внутренний кризис – гармонизировать человека и общество.

2. Согласно главной теме вышеперечисленных Программ и ведущему принципу проекта ЮНЕСКО «строить мир в умах людей», навыки формирования собственного мира и гармоничного его проведения в жизнь являются наиболее эффективным путем гармонизации личности человека. Именно эту задачу решает Программа ЭССА, работая «на местах» и вырабатывая у человека необходимые навыки для построения «индивидуального мира в умах» – начиная с выработки навыков толерантного поведения.

Именно толерантное поведение является основой и первым шагом практической реализации в обществе принципов и норм толерантности. Если граждане общества будут действовать толерантно, то будут созданы необходимые условия для толерантного поведения различных социальных групп, в итоге – толерантного сознания: толерантность поведения и мышления станет нормой жизни общества.

#### Практическая реализация Программы ЭССА:

- программа «минимум» носит всеобщий (массовый) характер и состоит из ряда целевых (социальных) проектов и краткосрочных программ, направленных на приобретение навыков толерантного поведения гражданами в процессе решения конкретных повседневных вопросов: на рабочих местах, дома, обществе;

- программа «максимум» является долгосрочным проектом и предусматривает формирование целостной системы приобретения навыков толерантного поведения и мышления и носит общее название «Школа ЭССА».

«ТОЛЕРАНТНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ»  
методическое пособие к семинару:

Часть 1

**ТОЛЕРАНТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ  
ДЛЯ УСПЕШНОГО ОБЩЕНИЯ**

## I. Ориентация стула

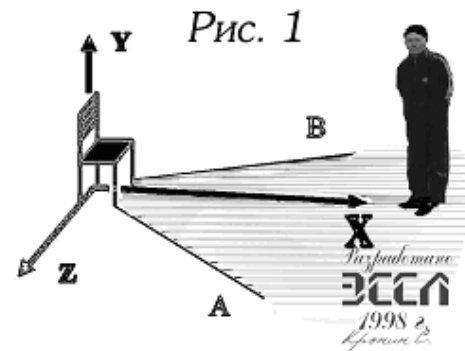
**Рис. 1** Для того, чтобы беседа с одним человеком или группой людей прошла хорошо, необходимо подготовиться. Подготовка начинается с правильной постановки стула.

Стул должен быть ориентирован на интересующего вас человека или группу. Идеальным считается положение, при котором ось  $OX$  четко направлена на человека. В этом случае возможно достижение максимального контакта с человеком и его наибольшая включенность в беседу.

В естественных условиях собеседник движется, поэтому достигнуть идеального расположения сложно. Поэтому, когда вы ставите стул, надо предусмотреть этот момент – рассчитать возможные движения человека и поставить стул таким образом, чтобы человек в процессе разговора в своих перемещениях не выходил за линии  $A$  и  $B$ .

Площадь между линиями  $A$  и  $B$  можно считать наиболее подходящей для успешного общения. Причём, чем ближе к оси  $X$  находится собеседник, тем общение более насыщенное и продуктивное.

Правильная постановка стула позволяет вам достигать наиболее комфортного внутреннего состояния, исключает лишние напряжения в общении – является необходимой для того, чтобы общение прошло легко и интересно, а вы чувствовали себя непринуждённо.



**Рис. 2** Если предстоящая беседа предполагает, что оба собеседника будут разговаривать сидя, то данная постановка стульев может считаться идеальной. Когда ваше кресло точно ориентировано на стул собеседника, существует большая вероятность, что взаимопонимание будет достигнуто легко и без усилий.

Когда вы только готовитесь к разговору, следует заранее проверить, направлено ли ваше кресло (стул) на то место, на которое сядет человек. Если это не так, необходимо внести коррективы – чуть передвинуть или развернуть кресло (стул).

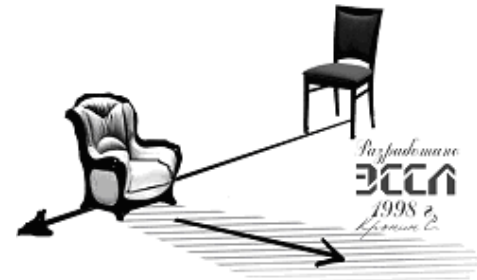
**Рис. 3** Нередко возникают ситуации, когда ваш стул (кресло) изначально стоит неверно. Стул собеседника находится вне зоны линий А и В (Рис. 1) – строго сбоку или даже за спиной. Такое расположение нередко бывает в официальных кабинетах, когда подготовленное для посетителя место является изначально проигрышным.

Если вы занимаете это место, то как только начнётся общение, у вас начнёт возрастать внутренний дискомфорт: для того, чтобы поддерживать беседу и видеть оппонента, вам придётся «выворачивать» голову, принимать неудобные позы и т.д. Именно эти неудобные движения создают вам физический дискомфорт, который вызывает внутреннее раздражение и приводит к быстрой усталости, снижает внимательность в разговоре. Вам приходится тратить намного больше сил, чем вашему оппоненту, и нередко даже очень сильный и энергичный человек, который

Рис. 2



Рис. 3



занимает «кресло», после непродолжительной беседы становится «выжитым» и не может адекватно и «на равных» общаться с человеком, который в иных равных условиях для него не являлся бы серьезным оппонентом – общение и решение каких-то вопросов прошло бы быстро и не отняло сил.

Если же вы, сидя в кресле, предпочитаете «не крутить головой», чтобы сидеть удобно – то вы теряете из поля зрения собеседника, сидящего на стуле. В этом случае, вы как будто оказываетесь на театральной сцене и играете спектакль сами для себя. Оппонент рассматривает вас со стороны, оценивает и анализирует ваши действия – но собеседником вы для него не являетесь. Поэтому рассчитывать на то, что взаимопонимание будет достигнуто, невозможно.

Таким образом, данное расположение кресла, которое вам предстоит занять, и стула собеседника, является изначально проигрышным для вас – исключает взаимопонимание, возможность найти общий язык с собеседником и вызывает состояние раздражения, усталости.

## **II. Выбор места постановки стула и его подвижности**

В подавляющем большинстве ситуаций существует возможность корректировать расположение стула – немного его сдвигать, поворачивать, перемещать. В нормальном общении чуть подвинуть стул (на 10-20 см.), чтобы сесть более удобно, считается нормальным и только вызывает уважение собеседника. Нередко как раз то, что человек боится шевельнуться и сесть более комфортно – как ему будет более удобно – принижает его в глазах собеседника.

**Рис. 4** Ваш стул должен иметь возможность «раскачиваться». Это не значит, что вам надо на нём качаться – но должна существовать такая возможность. В этом случае, вы не будете чувствовать, что «прибиты к месту».

Наличие такой возможности значительно усиливает внутренний комфорт, поддерживает состояние внутренней раскрепощённости и свободы. Значительно снижается вероятность возникновения состояний нервозности, которые могут возникать в процессе общения, а беседа проходит более непринуждённо, спокойно и естественно.



Выздоровление  
ЭССА  
1998 г.  
Кремль

**Рис. 5** Выбранный вами стул должен иметь возможность «вращаться вокруг своей оси». Это обеспечивает вашу подвижность в общении – делает ваше поведение гибким, естественным. Также исключает возможность попадания в ситуацию, когда собеседник выходит из вашего поля влияния (Рис.1, площадь А-В), в результате чего вы оказываетесь в невыгодном положении.

В процессе общения нередко случаи, когда оппонент передвигается, пересаживается или в комнату входит новый человек и присоединяется к беседе. Имея возможность поворачивать стул, вы всегда способны гибко реагировать на неожиданные повороты беседы.

Данная возможность значительно усиливает чувство собственной уверенности и чувство безопасности, защищённости.



Выздоровление  
ЭССА  
1998 г.  
Кремль



**Рис. 6** Ситуации, в которых стул является неподвижным, желательно по возможности избегать. Отсутствие моментов подвижности стула вызывает состояние, сравнимое с состоянием удушья: нарастающим состоянием неуверенности, беспокойства, нередко страха. Не случайно, стул, прибитый к полу, давно используется в процессе получения информации от подозреваемых в силовых структурах всех стран мира. Человек, который находится в таком положении, не в состоянии ориентироваться в ситуации, верно оценивать происходящее – нередко напуган и подавлен, – и в итоге, имеет крайне мало шансов принять верное решение или сделать правильный выбор. Мало того, именно в такой ситуации человек чаще всего попадает под чужое влияние.

В жизни не так часто встречаются «привинченные к полу» стулья, но крайне часто – стулья, вплотную прижатые к стене. Стул, прижатый к стене, вызывает аналогичное состояние у человека, но значительно усиливает его. Причиной усиления подавленности и утрата собственной уверенности, а нередко и самоуважения, является стена сзади: слишком близкое её нахождение как бы давит человеку на затылок – создает у него состояния подчиненности, нередко униженности. Невозможность освободиться от «давления стены» сзади часто приводит к состоянию внутренней паники.

Рис. 6



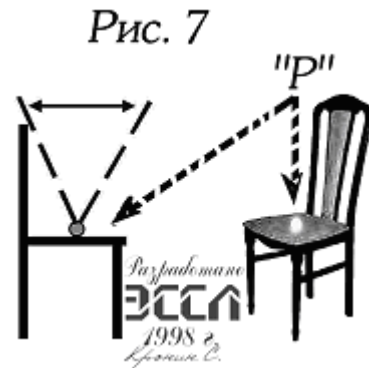
### III. Правильная посадка на стуле

Сможете ли вы использовать стул для собственной поддержки – или он станет для вас «помехой» во время беседы – во многом определяется правильной посадкой.

#### 3.1. Грамотный выбор «точки» посадки

**Рис. 7** Точкой «Р» отмечен центр сиденья стула, оптимальный для посадки. Нередко точка «Р» совпадает с геометрическим центром сиденья.

Точка «Р» выбирается таким образом, чтобы вы, сидя на стуле, могли одним движением, легко и без усилий, наклониться вперед и назад. Ориентироваться следует на то, насколько вы себя комфортно чувствуете, когда отклоняетесь назад. При этом, не следует «разваливаться» на стуле – следует находить баланс, необходимый для того, чтобы без лишних движений и без усилий легко наклониться вперед.



**Рис. 8** Нередко затруднительно сразу сесть так, чтобы можно было легко наклонять тело вперед и назад. После того, как вы уже сели, приходится корректировать свою посадку – «подгонять» точку «Р» под контекст общения. Для этого не следует сразу садиться так плотно, что вы не можете корректировать свою посадку. Сначала вы присаживаетесь, устраиваетесь более комфортно – корректируете центр своей посадки «Р» – и только после того, как её определили, расслабляетесь и садитесь окончательно.

Для того, чтобы можно было определить точку «Р», используется спинка стула. Все стулья различные, имеют свои индивидуальные особенности: бывают слишком высокие, слиш-



ком мягкие, глубокие, обладают неудобными спинками... Поэтому можно сказать – сначала «знакомимся» со стулом.

Сначала присаживаетесь на геометрический центр сидения, потом чуть отклоняетесь назад так, чтобы чуть коснуться спинки – корректируете центр посадки. Когда вы заняли идеально удобное для опоры на спинку стула положение, проверяете свою посадку на предмет того, способны ли вы одним движением занять «вертикальное» положение – наклониться вперед. Если «да», то вы сели идеально; если нет – производите коррекцию своей посадки.

Данная посадка автоматически возвращает вам внутреннее равновесие, спокойствие – позволяет предельно четко ориентироваться в происходящем. Можно сказать, что она гарантирует вам сохранение собственного достоинства, харизматичности.

**Рис. 8а** Если вы садитесь не просто на стул, а в кресло, у которого существуют поручни или особенный угол спинки, использование которых автоматически вас отклоняет назад, вы «разваливаетесь» в кресле и вам крайне затруднительно двигаться вперед, то желательно их не использовать. В таких ситуациях крайне важно очень аккуратно держать баланс.

Дело в том, что посадка, показанная на Рис. 8, является наиболее желательной, дающей превосходство, спокойствие, контроль, внутренний баланс и вызывающей уважение оппонентов. Но стоит отклониться назад чуть больше, как вы теряете контакт с собеседником, при этом нередко излишне успокаиваетесь, теряете интерес к общению, проще говоря – засыпаете. У собеседника же может создаться ощущение не только того, что вы его невнимательно слушаете, что он вам неинтересен – но в отдельных случаях, «развалившуюся посадку» оппонент воспринимает как прямое хамство по отношению к себе. Что, естественно, сопровождается выбросом негатива с его стороны – прямым или скрытым.

Рис. 8а



**Рис. 9** Для того, чтобы вступить в контакт с человеком, показать своё внимание к нему, тело наклоняется чуть вперед. Таким образом, проявляется ваша активность, достигается возможность гибко реагировать на собеседника – на его слова и действия – удаётся правильно привлечь его внимание и вызвать к себе интерес.

Но при этом следует сохранять баланс относительно точки «Р» (Рис. 7) и избегать излишнего наклона вперед: нужно просто чуть наметить наклон, но не «заваливать тело» перед собеседником – «не кланяться».

Таким образом, вы показываете расположение и интерес к оппоненту, но сохраняете личное достоинство, самоуважение.

### 3.2. Постановка ног

Правильная постановка ног создаёт твёрдость и уверенность вашей позиции в процессе разговора. Поэтому, как бы вы не сидели, как минимум одна нога должна всегда служить для вас опорой – твёрдо опираться на пол.

Когда беседа дружеская, расслабленная, то этот момент – постановки ног – особого значения не имеет. Но когда необходимо что-то отстаивать в процессе спора, полемики, дискуссии, то опора ног приобретает решающее значение.

Если вы не предусмотрели этот момент, а вам задали каверзный вопрос, проявили к вам агрессию, перешли в разговоре границы дозволенных тем – как говорится, «ударили ниже пояса» – то если вы лишены опоры, у вас начнётся истерика. Вы «заводитесь», начинаете спорить, пытаться что-то доказать – цвет лица при этом нередко багровеет, движения приобретают сумбурный характер, голос переходит на повышенные интонации – в итоге, вы теряете не только контроль над собой, но и репутацию в глазах тех, кто вас видит в данный момент. Естественно, что что-либо доказать кому-либо и даже сохранить уважительное отношение к себе в таком состоянии практически невозможно. Особое значение данное умение «опоры ног» имеет для людей публичных, выступающих по ТВ или перед большими аудиториями, а также для руководителей, вынужденных направлять дей-

Рис. 9



ствия подчинённых и постоянно заботиться о своём авторитете.

Поэтому можно сказать, что от умения правильно ставить ноги, зависит на пиковых моментах то, что произойдёт с вашей репутацией и уважением к вам окружающих.

**Рис. 10** В случае общения, когда ваше самоуважение, достоинство подвергается атаке, и вы чувствуете агрессивный настрой собеседника, возможно занять крайнее положение так, как показано на рисунке 10. Не обязательно отклоняться назад вместе со стулом. Достаточно, не изменяя точку «Р», более плотно опереться на спинку стула за счёт «отталкивания» ногами от пола в указанном направлении.

В этом случае действия и слова собеседника не «цепляют» вас, вы сохраняете спокойствие, способность анализировать происходящее значительно возрастает. Причём, занятие данного положения подчеркивает вашу позицию достоинства и самоуважения – что в большинстве случаев достаточно для того, чтобы остудить «разбушевавшегося» оппонента даже без слов.

**Рис. 11** Если вы не знаете, что может произойти в следующую минуту разговора или не знаете, как реагировать на те или иные действия оппонента, или просто хотите подчеркнуть дистанцию между вами – но при этом сохранив формальное уважение, подчеркнуть именно должностные, ролевые отношения – то занимаетесь положение так, как показано на рисунке 11. При этом, ноги касаются пола точно под точкой «Р» и служат как бы пружиной, готовой вас «подбросить» вертикально вверх.

Данное положение является строгим балансом точки «Р», подчеркивает вашу внутреннюю твёрдость и собранность. Данная позиция не располагает к дружескому разговору, но

Рис. 10



Рис. 11



вызывает к вам серьёзное отношение. Как правило, разговор при этом переходит в формальное русло – чёткие фразы, вопросы и ответы – и длится недолго.

Данная позиция идеально подходит для решения конкретных вопросов и прекращения демагогии со стороны оппонента.

### 3.3. Три основных положения посадки на стуле

**Рис. 12** Когда вы садитесь на стул и выбираете точку «Р», то нужно это делать так, чтобы вы легко и без усилий в любой момент могли занять любую из трёх, показанных на рисунке, поз. Если вам это удалось, то вашу посадку можно считать идеальной. Это значит, что чтобы не происходило в общении, вы всегда готовы реагировать таким образом, что уважение окружающих к вам усиливается, сохраняется внутреннее спокойствие и эмоциональный баланс.

Именно эти три основных положения тела дают харизматичность поведения, возможность гибко мыслить – использовать на 100% свой интеллект, поддерживать любую тему разговора и быть интересным собеседником. При этом, достигается максимальная естественность и раскрепощённость ваших движений.

Рис. 12



**Когда вы заняли идеальное положение на стуле для общения и, таким образом, ваше внутреннее состояние мыслей, эмоций свободно, то можно говорить о начальном достижении толерантности действий в процессе общения с людьми – свободы, гармонии, непринужденности, естественности.**

## IV. Движения в процессе общения

### 4.1. Начало общения

**Рис. 13** В начале общения устанавливается контакт между людьми. Установить контакт наиболее просто, чуть наклонив тело вперед. Для этого, сохраняя неизменной точку «Р», нужно чуть наклонить тело вперед – в сторону собеседника – и немного повисить свой естественный ритм разговора. Желательно показать мимикой и интонациями своё расположение к человеку – вызвать у него позитивный отклик.

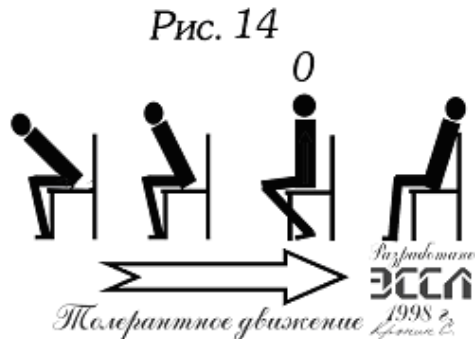


### 4.2. Толерантное движение в процессе общения

**Рис. 14** После начала разговора, следует последовательно занимать позы так, как указано на рисунке 14 – в направлении верного (толерантного) движения.

Крайняя левая фигура рисунка отмечает первые секунды начала разговора – вступления в контакт с собеседником. Крайняя правая, отклонённая назад, определяет позу в конце разговора – момент, когда вы владеете инициативой, собеседник настроен на вас: сложности беседы преодолены, взаимопонимание достигнуто – и разговор развивается в нужном вам русле.

Существует два направления движения тела в процессе разговора – верное (толерантное) и неверное.



Верное приносит желаемые результаты, нужные эмоции – и уважительное отношение к вам собеседника, аудитории, группы. Неверное движение наоборот – способно свести вашу позицию и репутацию «к нулю»: вызывает неуважительное к вам отношение, ведёт к потере собственного достоинства, нередко – даже к презрению со стороны окружающих. Причём – даже тогда, когда ваш авторитет до этого был силен: при неверном (не толерантном) движении происходит эффект, который принято называть «потерей собственного лица».

При верном движении, в крайне левой позе (см. Рис. 14) вы вступаете в контакт, затем чуть распрямляетесь и разговариваете в такой позе до тех пор, пока не вызовете нужное к вам расположение или отношение оппонента.

После этого ещё чуть отклоняетесь назад и садитесь прямо. В этот момент вы формально подчеркиваете свою позицию и усиливаете достигнутое к вам отношение.

Когда вы сочли, что окончательно заинтересовали собеседника, его отношение к вам «то, что надо» – неспешно отклоняетесь немного назад (крайняя правая поза) и уже спокойно, «без суеты», обсуждаете нюансы вашей темы.

**Рис. 15** В процессе живого общения может происходить всякое. Важно помнить одно: что в любом случае, что бы не происходило, следует начинать разговор, чуть наклонившись вперед, а заканчивать – отклонившись назад. Естественно, что точка «Р» остается при этом неподвижной.

Если вы были вынуждены по каким-то причинам изменить положение точки «Р» на стуле, весь процесс следует повторить с самого начала: быстро чуть податься вперед и плавно отклониться назад.

Рис. 15





### 4.3. Достижение внутренней толерантности

**Рис. 16** Ответить на вопрос о том, действительно ли вы «находитесь в своей тарелке» или попали под внешние влияющие обстановки или оппонента можно следующим действием.

Если у вас возникло подозрение, что вами манипулируют или вы делаете не совсем то, что хотели бы, достаточно сесть прямо и отклониться назад, как показано на рисунке. Если это происходит естественно и без затруднений – в первую очередь, психологических – то вы остаётесь собой. Если же для того, чтобы выполнить это действие, вам приходится преодолевать внутренний дискомфорт, напрягать волю или у вас просто возникают негативные состояния – значит присутствует внешнее негативное влияние (это могут быть как люди, так и сама обстановка).

При этом необходимо знать, что если показанное на рисунке действие происходит легко – что означает сбалансированность вашего состояния и свободу ваших мыслей – то принуждение, искусственность отсутствует и в ваших действиях. Только в этом случае, ваши действия являются толерантными – естественными и гармоничными.

Рис. 16



## **V. Поддержка предметов**

Использование «поддерживающих предметов» позволяет значительно сэкономить силы, избежать усталости. Правильный выбор поддерживающих предметов значительно усиливает позицию человека – его социальный вес и значимость в глазах окружающих; неправильный выбор наоборот – ослабляет позицию человека.

Смысл поддерживающих предметов состоит в том, что на них словно «перекладывается» вес тела – человек как бы освобождается от необходимости тратить лишние силы на его поддержку. Поэтому при использовании поддерживающих предметов высвобождаются дополнительные силы, которые направляются непосредственно на общение: резко возрастает эффективность коммуникации, а степень усталости значительно снижается.

## 5.1. Правильная «поддержка предметов»

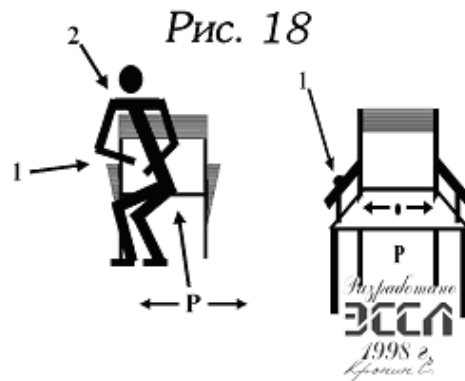
**Рис. 17** В процессе посадки на стуле спинка стула и опора ног на пол являются наиболее естественными и простыми «поддерживающими предметами». Спинка стула укрепляет внутреннюю позицию человека – даёт определенность его мыслям, порядок и чёткость, исключает хаос. Опора ног на пол прибавляет уверенности, твёрдости – служит поддержкой своей точки зрения в процессе общения.

Поддержку спинки стула и опоры для ног можно считать основными «поддерживающими предметами».



**Рис. 18** Нередко случаются ситуации, в которых опереться на спинку стула невозможно. Поэтому для поддержки используются любые окружающие предметы – в частности, поручни кресла, стол.

Более того, в случае усталости, когда возникает чувство, что теряется уверенность, уходят силы, а собеседник продолжает нещадно на вас «давить», именно использование поручней стула или кресла является наиболее эффективной «палочкой-выручалочкой» вашему внутреннему состоянию. Можно сказать, что они дают «агрессивную поддержку», способную остановить напор оппонента.



Когда вы используете подлокотник, то делать это следует так, как показано на рисунке 18: необходимо облокотиться только на один из подлокотников так, чтобы весь вес вашего тела лёг на него. Таким образом, именно место, на которое вы облакачиваетесь, становится вашим «местом неподвижности», дающим вам уверенность и ясность мыслей.

В данном случае следует поставить локоть на подлокотник, спину держать прямой – после чего пересесть так, чтобы вам было удобно находиться в данном положении. Тело остается прямым и словно чуть «заваливается» на бок. Это один из немногих случаев, когда точка «Р» приобретает подвижность.

## 5.2. Ошибочная «поддержка предметов»

**Рис. 19** Не всякая поддержка предметов является полезной. Нередко неграмотное использование предметов приносит вред.

Одним из наиболее распространенных случаев является момент, когда человек опирается сразу на оба поручня стула или кресла. Так как обычно поручни достаточно низкие, то опираться на них, сидя прямо, затруднительно, поэтому человек вынужден либо «сползти» по креслу и оказаться в «полулежащем положении» – что автоматически выключает его из общения – либо согнуться «в узел».

«Сгорбление» происходит тогда, когда человек пытается одновременно и опереться на подлокотники, и сохранить неподвижность точки «Р». Данный момент нередко приводит к казусам и неадекватным позам.

Рис. 19



Рис. 20

**Рис. 20** Если рассмотреть сбоку, как человек пытается сохранить и точку «Р», и одновременно опереться сразу на два подлокотника, то видно, что человек начинает горбиться. Находиться в таком «сгорбленном» состоянии долго достаточно тяжело – пережимается желудок, лёгкие.

Итогом такого неправильного использования поддержки предметов становится не только усталость, переутомление, рост внутреннего раздражения, но и вполне конкретные негативные физиологические состояния – например, головная боль после длительного разговора.



## **VI. Использование стола и стула**

В подавляющем большинстве случаев, стул неразрывно связан со столом. Можно сказать, что стул и стол – два взаимосвязанных предмета. Моменты же, где люди общаются, сидя на стульях, и между ними ничего не стоит, крайне редки. Такие ситуации – когда в помещении только стулья и нет столов – более распространены в условиях тренинговых процессов, психологических сеансов и т.д., то есть, для обычных условий являются неестественными, «лабораторными» условиями. Поэтому не имеет смысла рассматривать моменты использования стула без учёта практической всегда присутствующей перед ним стола.

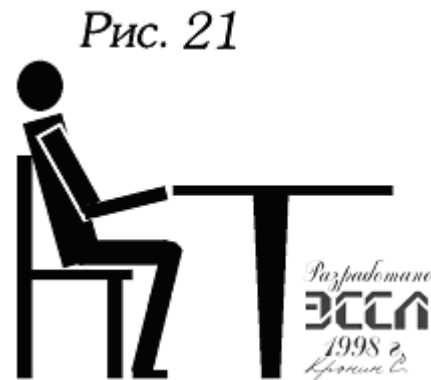
При правильном обращении стол является великолепным «поддерживающим предметом», обладающим множеством полезных для общения функций и колоссальным влиянием на процесс общения. При неправильном использовании стола – как предмета поддержки – эффект может быть уничтожающим для того, кто допускает ошибки: стол может полностью парализовать инициативу человека и свести все его усилия «к нулю».

### 6.1. «Поддержка» стола

**Рис. 21** Когда вы садитесь за стол, то первое, что необходимо сделать – это «договориться со столом» или «познакомиться».

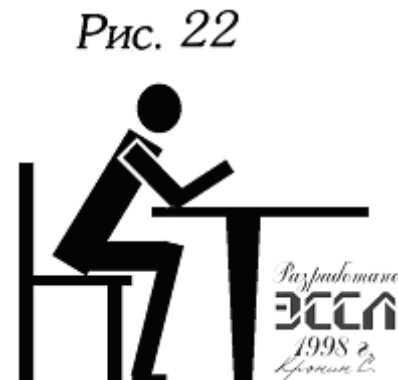
Следует сесть так, чтобы при расслабленном и отклонённом назад теле ваша рука без усилий, оставаясь не напряжённой, легко касалась края стола. Если вы не дотягиваетесь до края стола или наоборот – ваша рука слишком упирается в стол – следует произвести корректировку своей посадки за счёт передвижения стула.

Данное положение, показанное на рисунке 21, когда рука свободно и расслабленно придерживает переднюю к вам грань стола, можно считать минимальной поддержкой.



**Рис. 22** Минимальная поддержка (Рис. 21), используется практически на протяжении всего разговора. В случае же, когда возникает напряжённая ситуация, вам нужна поддержка или вы просто устаёте, то одним движением, без изменения точки «Р» вес тела переносится на стол – вы облакачиваетесь локтями на стол.

Данная поддержка наиболее мощная и даёт практически несгибаемую позицию: любому, даже очень активному и напористому собеседнику, «пробить» данную позицию достаточно сложно.



## 6.2. Баланс стула и стола

Для того, чтобы стол служил действительно поддержкой, необходимо с особой тщательностью рассчитать расстояние между столом и стулом. Имеют значение характеристики стола и стула – соотношение их высоты, массивность...

От грамотной балансировки расстояния между столом и стулом зависит успех или неуспех того, сможете ли вы спокойно, оставаясь собой, разговаривать: оставаться спокойным и уверенным, сохранять достоинство или – будете выглядеть жалко, надуту, неестественно.

**Рис. 23** Первое, что следует проверить – можете ли вы найти поддержку для ног.

Каждый стол по своему уникален. Существуют столы, перекладыны которых между ножек не дают возможность поставить твёрдо ноги, или которые имеют опору в виде «сплошной стенки» и крайне ограничивают пространство, предусмотренное для ног. Всё это необходимо сразу учесть и поставить стул таким образом, чтобы вы без труда смогли вытянуть ноги вперед: всегда имели возможность уйти в крайнюю отклонённую позицию (рис. 10).

Рис. 23



**Рис. 24** Стул должен стоять таким образом, чтобы вы могли без изменения точки «Р» одним коротким движением перенести тело вперед и опереться локтями на стол (Рис. 22). Только следует именно опереться, а – не навалиться на стол.

Если расстояние между столом и стулом рассчитано правильно, то данное действие произойдёт естественно: вес тела правильно «распределится» между столом и стулом.



**Рис. 25** Идеальным можно считать постановку стула и расстояние до стола, когда вы одним лёгким движением можете перейти из одной крайней позы в другую так, как это показано на рисунке.

В этом случае, ваша посадка за столом и сам стол даёт вам не просто преимущество, усиливает вашу позицию, но и укрепляет вашу внутреннюю уверенность, даёт возможность хорошо чувствовать себя в любой ситуации, ориентироваться в обстановке и контролировать происходящее вокруг.



## **VII. Неверные, ошибочные посадки**

Правильная посадка укрепляет позицию и даёт человеку возможность оставаться собой в любой обстановке – чувствовать себя личностью, быть уверенным и сохранять собственное достоинство: позволяет действовать толерантно.

Неправильная посадка имеет обратный эффект и способна полностью уничтожить не только уверенность в разговоре: если человек день ото дня использует неверную посадку, то это негативно сказывается и на чувстве собственного достоинства, и на отношении к себе, как личности. В итоге, усиливается внутренний конфликт, чувство неполноценности и даже злобы.

Действительно, привычка к неправильной посадке в итоге может искорежить саму личность человека, разрушить его жизнь и превратить даже очень талантливого человека в неудачника. В последнем случае, толерантность не только мышления, но и элементарных действий исключена.

### 7.1. Ошибочная (не толерантная) посадка на стуле

**Рис. 26** Наиболее распространенная ошибка – прямая посадка.

На первый взгляд человек сидит верно. Но точка «Р» придвинута к спинке стула, что лишает человека свободы действий. Ноги стоят прямо и не могут служить опорой. В итоге такой посадки человек чувствует себя жертвой, не способной влиять на процесс общения – не способной заявить свою позицию, отстоять собственную точку зрения, – и в итоге, неизбежно вынужден согласиться с позицией оппонента.

Рис. 26





**Рис. 27** Когда точка «Р» переносится на край стула, и человек принимает позу так, как показано на рисунке 27, то он изначально входит в состояние «подчиненного», готового исполнить любую волю оппонента.

Естественно, что при этом внутренняя личность человека протестует, между тем как тело проявляет «готовность подчиниться» – возникает внутренний конфликт. Но в отличие от предыдущего случая (Рис. 26), данный конфликт не выходит во внешние суетливые действия или кричащие интонации, а – остается внутри человека. Итогом такой привычки сидеть может стать развитие серьёзных соматических проблем со здоровьем.

У данной посадки есть ещё один недостаток. Если посадка рисунка 26 может ещё «сопротивляться» и пытаться произвести впечатление на собеседника (правда, эти попытки бесполезны), то посадка рисунка 27 сразу оценивается оппонентом как готовность подчиняться. В этом случае, собеседник не воспринимает человека как оппонента и личность, заслуживающую уважения – можно сказать, что собеседник сразу игнорирует желания и интересы человека, сидящего в таком положении.

## 7.2. Ошибочная балансировка стула и стола

Ошибочная посадка за столом не имеет такого фатального влияния на судьбу человека, как ошибки при использовании стула, однако отражается, в первую очередь, на результативности при достижении желаемых целей и на социальном положении человека.

Это значит, что именно грамотные (толерантные) действия при использовании стола во многом определяют, насколько легко человек будет достигать в жизни желаемых целей, положения, должности.

Рис. 27



**Рис. 28** На рисунке 28 отражена слишком близкая постановка стула к столу. Можно сказать, что стол «вминает» человека в спинку стула, человек становится как бы зажат «в клещи». При этом теряется подвижность, возможность маневрировать в разговоре – человек в таком положении словно превращается в «говорящую голову».

Данная ошибка, как правило, возникает из-за внутренних страхов человека. Как только человек слишком плотно придвигает стул к столу, у него создается иллюзорная уверенность и спокойствие. Но уже через несколько минут разговора человек ощущает себя «парализованным», способным действовать только линейно, «в лоб».

Крайний случай такой ошибки – когда точка «Р» находится строго под передней гранью стола.

**Рис. 29** Пытаясь избежать «состояния паралитика» (Рис. 28), люди нередко отодвигают стул от стола слишком далеко. Безусловно, они чувствуют себя спокойно – но вот полноценно участвовать в беседе они не могут.

Положение, когда стул слишком далеко отодвинут от стола, наиболее подходит для демагогии. Но когда нужно принять решение, жёстко решить какой-то вопрос – в голове возникает хаос, бардак. Данная постановка стула исключает возможность сосредоточиться на деталях, понять нюансы – позволяет только вести дискуссию «в общем».

Когда человек всё же решает вникнуть в конкретные вопросы разговора, начать более плотно участвовать в дискуссии или просто использовать стол для поддержки – то пытается наклониться вперед. Итогом становится «растянутость» человека между столом и стулом – в итоге, человек вынужден бороться с собственным физическим дискомфортом и нередко вообще «выпадает из темы».

Рис. 28



Рис. 29



## **VIII. Особые случаи (официоз)**

Особые случаи – это те, в которых использование обычных навыков невозможно. К особым случаям можно отнести ситуации, которые достаточно редко встречаются в повседневной жизни, но нередко именно в этих ситуациях происходят поворотные моменты в решении важных вопросов.

Особенность состоит в том, что в подобных ситуациях возникает иллюзия того, что всё подготовлено для «удобства» человека. Но в действительности, как только человек входит в эти ситуации, он осознаёт, что это ловушка: при визуальном комфорте возникает жуткое физическое неудобство.

**Рис. 30** Данный случай можно назвать «посадкой на троне» – стуле, спинка которого значительно удлинена, а сам стул крайне массивен.

Нередко такие «троны» имеют абсолютно правильную геометрическую форму и крайне неудобны. «Трон» устроен таким образом, что исключает возможность использовать предметы поддержки – в первую очередь, спинку. Ловушка состоит в том, что как только человек пытается найти поддержку в такой спинке, он начинает терять свою позицию. Иными словами, спинка «трона» является более декорацией и не несёт на себе функции спинки обычного стула – не служит для удобства.

В таком случае следует действовать так, как показано на рисунке 30. Необходимо сесть прямо, как можно более глубоко, но не вплотную к спинке, чуть отклониться назад и при этом максимально упереться ногами в пол. Направленность давления должна быть ориентирована в район головы – вы как бы отодвигаете голову назад. При этом тело должно быть максимально прямым.

Понятно, что поза достаточно утомительная, исключает искренний разговор – но в данном случае приходится подчиниться правилам обстановки: её абсолютной официальности.

*Рис. 30*



**Рис. 31** Не редки случаи, когда стул удобный, но настолько массивный, что повернуть его естественно и легко сложно – иногда для этого нужно приложить немало сил. Также, подобная ситуация возможна при абсолютной официальности встречи: за счёт царящей в помещении атмосферы напыщенности и официоза, двигать стул просто невозможно – это является нарушением этикета.

В этом случае приходится оставить стул неподвижным, и «использовать» только собственное тело. При этом исключительную важность приобретает быстрое и точное определение точки «Р»: все движения и повороты тела происходят только вокруг неё.

**Рис. 32** Одним из самых «коварных» мест для посадки является низкое кресло или диван. Нередко в офисах такие диваны и кресла предлагаются посетителям для того, чтобы они чувствовали себя «более комфортно и удобно».

Это очень низкое, глубокое кресло, подходящее более для сна и отдыха, чем для серьёзного разговора. И как только человек садится «удобно» в такое кресло, то понимает, что его колени оказались на уровне лица, а голова «провалилась» в подушки настолько, что даже просто смотреть на собеседника и то неудобно. Понятно, что что-либо серьёзно обсудить в таком положении достаточно сложно.

В таких случаях следует сесть на самый кончик такого кресла (на его «ребро жёсткости»), спину держать максимально прямо и тело чуть наклонить вперед. Единственным «предметом поддержки» в таком случае может служить пол: вес тела полностью переносится на ноги.

Рис. 31



Рис. 32



Рис. 33

**Рис. 33** Может возникнуть ситуация, когда вам предлагают сесть на очень высокий стул – ноги «болтаются» в воздухе. Это может быть барная табуретка или просто высокий стул.

В данном случае категорически нельзя опираться на спинку – необходимо искать «предметы поддержки» по бокам или перед собой. Идеально, когда у такой «табуретки» есть подлокотники, которые могут служить поддержкой. Если таких предметов нет, то ситуация изначально проигрышная.



Разработка  
**ЭССА**  
1998 г.  
Александр С.

Часть 2

**СОЗДАНИЕ ЛИЧНОГО ПРОСТРАНСТВА  
ТОЛЕРАНТНОСТИ ДЕЙСТВИЙ  
(«ИГРА ПРЕДМЕТАМИ» НА СТОЛЕ)**

Рассмотрение процесса создания пространства, которое даёт вашим действиям толерантность, мы начнём с пространства стола.

## I. Структура пространства стола

**Рис. 34** На рисунке 34 изображен стол. Слева находится место собеседника L, справа N. Между ними находится стол. Линия LN является прямой, соединяющей собеседников – линией наибольшего контакта. Площадь стола можно приблизительно разделить на три зоны – А, В и С.

Пространство А является личным пространством собеседника L. Пространство В – собеседника N. Пространство С является нейтральной территорией, на которой и разворачивается вся коммуникативная игра.

## II. Предметы на столе

**Рис. 35** Предположим, что L – хозяин помещения. N – человек, пришедший для разговора. Человек L изначально ставит предметы на столе «клином».

Постановка предметов «клином» создает пространство комфорта для L и является усилителем его влияния: из предметов на столе L создал обстановку поддержки для себя. Собеседник N подвергается воздействию такого «клина», следствием действия которого является парализация его инициативы.

На рисунке 35 показан не просто «клин», направленный по центральной линии LN на собеседника, но и то, что «вершина клина» находится в личном пространстве человека N. Это означает, что L словно вторгся и захватил личное пространство N, лишив, таким образом, его возможности взять инициативу: создал условия, в которых N вынужден подчиняться.

Рис. 34

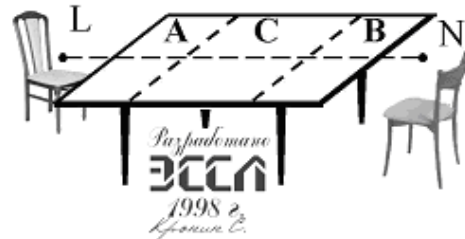


Рис. 35

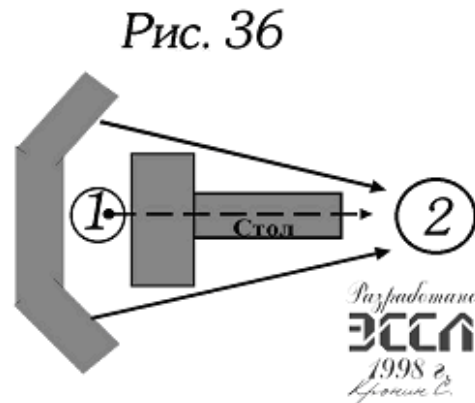


**Рис. 35а** Не имеет значения, какие именно предметы используются в реальной обстановке. На рисунке 35а показана более реальная ситуация. Причём, данный рисунок может служить наглядной иллюстрацией некомпетентности в данном вопросе хозяина стола. На данном рисунке человек, занимающий правое кресло, является хозяином помещения – что видно из расстановки предметов, повернутых в его сторону. Но при этом эти предметы он расставил так, что любой человек, занявший левый стул, сразу имеет на него максимальное влияние.



Данный пример не случаен: подобные ошибки до пускает большое число людей. Они сами своими руками создают условия, в которых и проигрывают – при этом, даже не догадываясь о причинах своего негативного состояния, неуверенности...

**Рис. 36** На рисунке 36 дан «вид сверху» классического кабинета. Справа полукругом стоит шкаф. Между шкафом и столом сидит человек 1 – «начальник». На место 2 входит «подчиненный». Сама ориентация «клины» всего кабинета создана таким образом, что как только человек приближается к месту 1, у него «подкашиваются ноги». Можно сказать, что вся масса кабинета «наваливается» на него и создаёт ощущение ничтожности вошедшего перед «начальником».



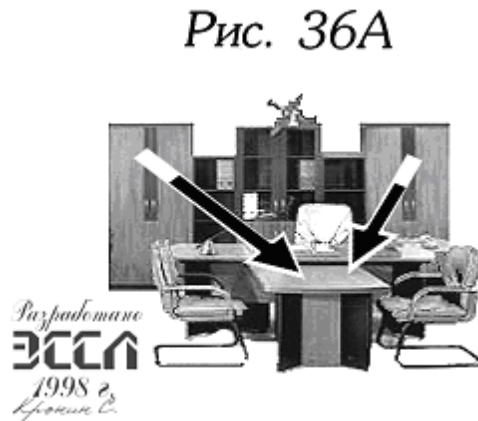
Что поразительно, при такой организации обстановки человек 1 вообще может не тратить ни сил, ни нервов: ему достаточно чуть насупить брови или придать лицу строгое выражение – а «подчиненного» это производит ошеломляющий эффект. Поэтому при



правильной организации «клина обстановки» человек 1 может значительно уступать своим подчиненным и в профессиональной компетентности, и по физической «массе» – и при этом иметь на них колоссальное влияние.

**Рис. 36а** На рисунке 36а изображен классический кабинет. Стрелками показан «клин». При этом, как можно заметить, даже в обычном кабинете присутствуют практически все рассмотренные нами выше элементы (Рис. 36) – образуют целостную систему.

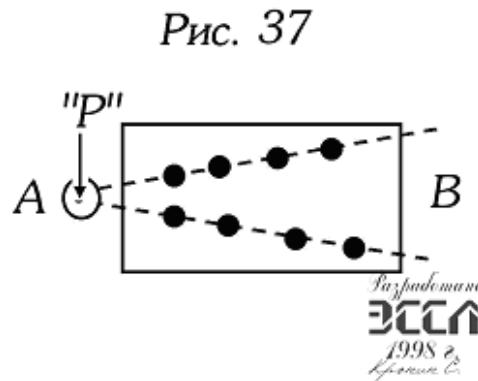
Рассматривая элементы, можно легко определить, какой возможен «сценарий» развития событий в такой обстановке. Мало того, не составит труда определить и характер руководителя, манеру его общения с подчиненными (пустое место в торце стола как правило занимает служащий, входящий в кабинет с вопросом или по вызову руководителя).



**Рис. 37** На рисунке 37 дан вид «стола сверху» в схематичной форме.

Кружки на столе – схематичное изображение предметов. Круг А – место собеседника, на которого ориентирован «клин». В – место, наиболее выгодное и выигрышное для общения. На рисунке видно, что наибольшей эффективности воздействие «клина» достигает тогда, когда он точно ориентирован на точку «Р» собеседника.

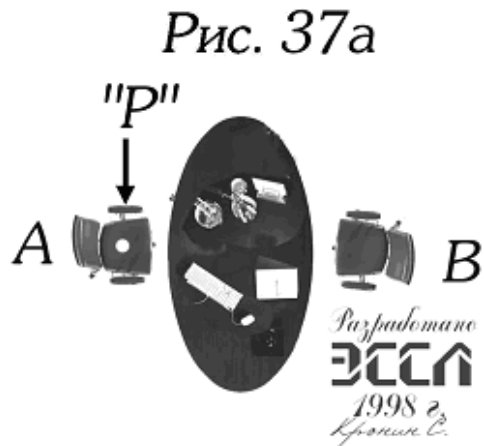
Для человека, находящегося в кругу А, это означает бесполезность любых попыток что либо достигнуть в данном общении – его положение изначально проигрышное.



**Рис. 37а** Тот же рисунок, что и 37 – но «вид сверху» реальной обстановки.

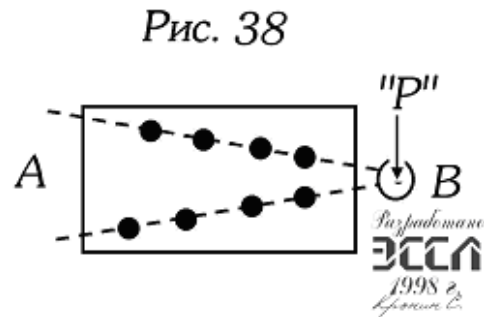
На первый взгляд кажется, что никакой структуры предметов на столе нет, и что общение будет происходить «на равных». Но если мы проведём «прямые» через предметы, то становится понятно, что царящий на столе хаос – не более чем обманка. Как только вы визуально проведёте «прямые» через предметы, то вы явно увидите «клин». Причём, верхние предметы явно образуют прямую – и сложности провести прямую через них не существует. А вот предметы в нижней части, на первый взгляд, представляющие «бардак», при внимательном рассмотрении, образуют треугольник. Направленность средней линии этого треугольника является второй линией-гранью «клина». Причём, не трудно заметить, что он чётко направлен на точку «Р» стула А.

Нередко люди, попадая в подобную ситуацию, бросают беглый взгляд на стол, не замечают в расположении предметов на нём никакой «системности» – и преждевременно расслабляются. Из-за своей невнимательности они попадают в эту хитрую ловушку, в которой обречены на проигрыш – вынуждены не достигнуть желаемого.



**Рис. 38** В процессе общения можно изменить ситуацию в свою пользу. Если вам удастся в процессе разговора чуть изменить расположение предметов, то ситуация «улыбается вам». На рисунке 38 отражено, как можно и нужно перераспределить предметы на столе в ситуации рисунка 37 так, чтобы теперь вы «были на коне» – как изменить весь ход происходящей беседы в свою пользу.

Безусловно, в жизни не всегда возможно это сделать идеально так, как показано на рисунке 38. Но стремиться надо именно к тому, чтобы чуть передвигая предметы в процессе беседы, они образовали «клин», направленный на точку «Р» оппонента В. Это можно считать безусловным выигрышем всей беседы. В такой ситуации вы полностью приобретаете свободу действий, ваши слова убедительны, доводы бесспорны, а аргументы неоспоримы; собеседник же перестаёт спорить и начинает всё более соглашаться с вашей точкой зрения.



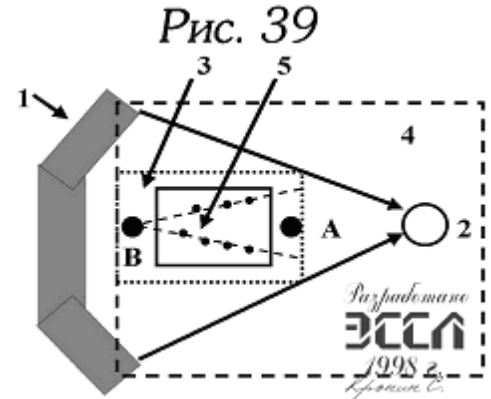
**Рис. 39** Рисунок 39 отражает сложную комбинированную ситуацию и даёт «вид сверху» одновременно и обстановки кабинета, и предметов на столе. А также показывает, как можно победить в чужом кабинете: взять инициативу, выйти из-под удара, установить с хозяином кабинета контакт «на равных» – и в итоге, легко достигнуть того, зачем вы пришли.

«Клин кабинета» формируется шкафом 1. Он полностью направлен на точку 2. Это место, попав в которое у вас нет шансов что-либо даже объяснить человеку В (хозяину кабинета). Тогда собеседник А проходит дальше – внутрь «клина» и, таким образом, выходит из под его «удара». Можно сказать, он «ныряет в клин», внутри которого «давящая» энергия пространства уже не действует. За счёт этого движения вперед он оказывается перед столом – и теперь стол является единственной «игровой площадкой», от которой зависит исход общения.

Таким образом, за счёт этого движения вперед, человек А уходит из-под влияния пространства 4 и начинает игру на пространстве 3.

Как только человек А вошёл в пространство 3, все последующие действия происходят так, как описано выше – когда между собеседниками присутствует только стол, а все прочие предметы обстановки как бы отсутствуют.

Данный рисунок наглядно демонстрирует принцип того, как возможно в любой обстановке перевести любую сложную игру, заранее проигрышную, на более «маленькую площадку» и – выиграть её.



### III. Игра предметами стола «в шахматы коммуникации»

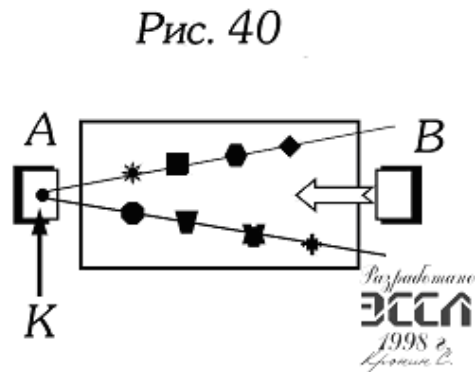
Нередко, перестановка предметов на столе – с целью создать выигрышную комбинацию и организовать «свой клин» – превращается в затяжные «шахматные партии». И, естественно, существуют как «наивные игроки», упускающие свои шансы каждую секунду, так и – настоящие «гроссмейстеры» таких игр.

Между «гроссмейстерами» подобных игр такая партия может продолжаться несколько часов; непосвященному же человеку со стороны может даже показаться, что эти люди говорят «ни о чём», несут «всякую ерунду» – и при этом он, естественно, не поймёт истинный смысл происходящего.

Между тем, у специалистов «пустой разговор», при котором происходит «шахматная партия», может действительно занять много часов. Однако, когда «партия» выиграна одним из них, решение вопросов, имеющих важное значение – касающихся распределения крупных средств, жизненно важных решений – занимает всего несколько минут. У непосвященного возникает иллюзия того, что эти люди просто так долго «трепались», а сам важный вопрос не вызвал противоречий или был решён задолго до их встречи. В действительности, это не так.

**Рис. 40** Ситуацию, изображенную на рисунке 40, можно назвать «чужой территорией» для человека А, и «своей территорией» для человека В. Дело в том, что стул А расположен таким образом, что вершина «клина» К точно направлена на центр стула А – именно туда приходится наиболее мощное воздействие «клина». В такой ситуации, всю силовую нагрузку общения человек, находящийся на стуле В, словно «перекладывает» на предметы – они фактически выполняют за него работу по контролю собеседника. У самого же человека В освобождаются силы – и он может более точно управлять общением.

Таким образом, пока собеседник А борется с внут-



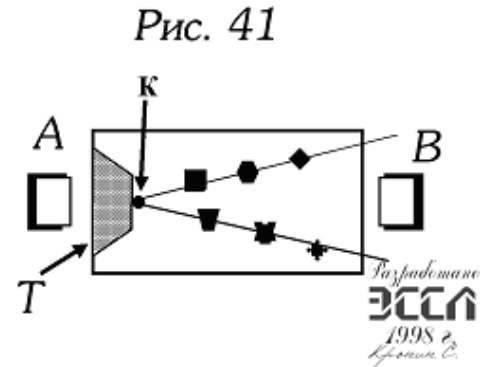
ренним дискомфортом, неуверенностью и тратит все силы на их преодоление, человек В остается спокойным, полным сил, уверенности и легко управляет направленностью беседы. Именно в том, чтобы не тратить лишние силы – а быть спокойным и держать внутренний баланс, – и состоит преимущество человека В перед А.

Безусловно, если человек В значительно уступает, например, по статусу, человеку А, то А может «собраться в кулак» и всё же добиться желаемого. Но если компетентность, социальное положение, интеллект и внутренняя сила людей А и В сравнимы, то у А не остается шансов на достижение желаемого.

**Рис. 41** Попав в ситуацию, описанную на рисунке 40, в качестве человека А не стоит считать, что всё проиграно. Можно не торопясь, очень грамотно изменить ситуацию в свою пользу или хотя бы, при сильном оппоненте В, свести её к нейтральной. Первое, что требуется начать делать для этого – создать пространство личного комфорта на столе.

Для этого человек А создаёт на ближайшей к себе «площадке стола» личную территорию «Т». Создание данной площадки происходит за счёт переноса (изменения расположения ближайших предметов) точки К ближе к центру стола.

Как только точка К перенесена, территория «Т» становится «территорией личного комфорта» человека А. Пока территория «Т» существует, человек может чувствовать уверенность, проявлять гибкость в общении. Можно сказать, что по сути, создание территории «Т» и есть начало коммуникативной игры. До этого момента поднимать серьёзные темы, пытаться что-то доказать или на чём-то настоять бессмысленно, а нередко и просто глупо: всё равно, что пытаться кричать в стену с целью её в чём-то убедить – сил уходит много, а эффект равен «нулю».



**Рис. 42** Создание территории «Т» начинается опять же с правильной постановки стула. Нужно поставить стул так, как показано на рисунке 42 или 21. То есть сесть расслабленно, расслабить руку и коснуться передней грани стола. Эта часть объяснена на примере рисунка 21.

Но при «захвате» своей личной «территории комфорта» большое значение имеет положение кисти – кисть должна придерживать переднюю грань стола. Причём, в данном случае, это не просто «договор со столом» – это отстаивание права начать строить «своё пространство».

Рис. 42



Рис. 42а

**Рис. 42а** На рисунке 42а показано как именно должна располагаться рука и кисть. Как только вы таким образом положили руку, необходимо произвести корректировку стула относительно стола так, чтобы вы могли расслабленно сидеть, чуть откинувшись назад.



**Рис. 43** После того, как вам удалось сесть так, как показано на рисунке 42, а руку разместить как на рисунке 42а, при этом скорректировав свою посадку, можно делать следующее действие.

Для следующего действия подходит любой ваш предмет. Чаще всего это оказывается блокнот или ручка. Нужно положить ручку на стол так, чтобы вы, не двигая телом, могли её коснуться.

Данное действие является заявкой на право иметь «собственную территорию». Как правило, именно это действие требует приложения воли. Но когда вы его произвели, ручка какое-то время лежала на столе – и оппонент принял это действие, – начинается создание «своей территории толерантности».

**Рис. 44** Нередко та часть стола, за которую вам предлагают сесть, чем-то заставлена или на ней уже что-то лежит. Ваша задача – так перераспределить эти предметы, чтобы ничто не мешало вам касаться своей ручки (блокнота), и чтобы ваши личные предметы (ручка, блокнот) лежали бы «комфортно» среди «чужих» предметов.

В части I рисунка 44 показана типичная ситуация, когда вам приходится с трудом находить место для того, чтобы просто положить свою ручку. Такое случается достаточно часто, поэтому нужно быть к этому готовым. Если же всё расположено удобно, то сам этот вопрос отпадает.

Итак, после того как вам удалось как-то положить ручку, надо расставить предметы так, чтобы она являлась неким центром, вокруг которого распределены предметы, как показано в части II.

Рис. 43

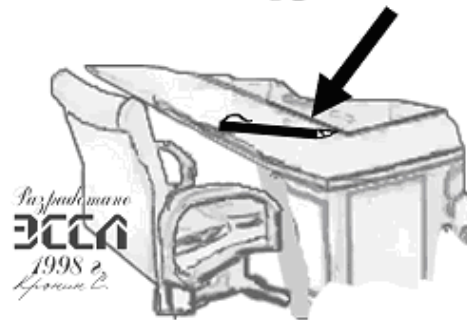


Рис. 44

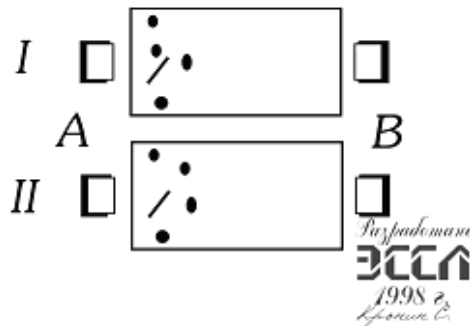




Рис. 44а

**Рис. 44а** На рисунке 44а показана обычная ситуация расстановки предметов на столе тогда, когда вы уже положили ручку и создали вокруг неё удобное пространство.

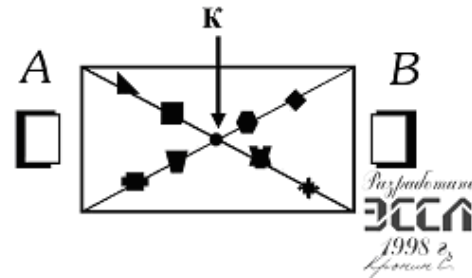


**Рис. 45** После того, как вы положили ручку и наметили своё пространство комфорта «Т», необходимо как бы «уравнять» ваше положение (стул А) и собеседника В.

Для этого необходимо, используя уже свою территорию, «центром» которой является ваша ручка, попытаться отодвинуть точку К как можно ближе к геометрическому центру стола.

На рисунке 45 как раз изображён момент, когда уже присутствуют два «клина», имеющих единую точку «приложения сил» К. Это можно считать моментом, когда вы словно «уравновесили» свои шансы и шансы

Рис. 45



собеседника. Если вы просто хотите общаться, и вам ничего особенно от собеседника В не надо, то данное расположение точки К можно считать достаточным.

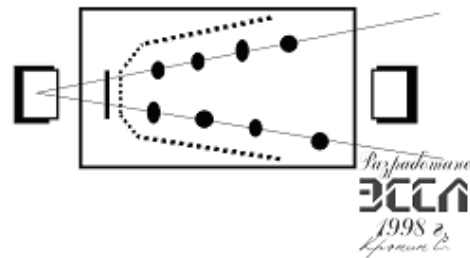
Кроме того, по тому, от кого дальше находится точка К, вы всегда можете сказать, как происходит беседа, на чьей стороне преимущество, и кто владеет инициативой – просто наблюдая со стороны за чьим-нибудь разговором. Всегда лидирует тот, чья часть стола свободна от точки К, и соответственно – всегда проигрывает тот, на чьей части стола находится точка К. Причём, чем ближе к точке «Р» человека находится точка К, тем на большие уступки он идёт – сильнее проигрывает.

Безусловно, бывают исключения – но не более чем исключения, вызванные уникальностью ситуации: например, когда министр разговаривает с обычным чиновником – у министра настолько мощный социальный вес, а чиновник настолько перепуган, что распоряжение даётся одной фразой и до общения дела вообще не доходит.

**Рис. 46** На рисунке 46 показан ещё один способ того, как можно «отвоёвывать» право иметь собственное пространство комфорта и безопасности.

В случае, когда ваша часть стола свободна от лишних предметов, а на вас направлен «клин» – то есть, у вас нет возможности использовать предметы на столе, или вы не можете сдвинуть стул и «уйти из под удара», – можно первым шагом значительно ослабить влияние на вас «клина», просто «заблокировав» его воздействие. Для этого ручка кладётся так, как показано на рисунке 46.

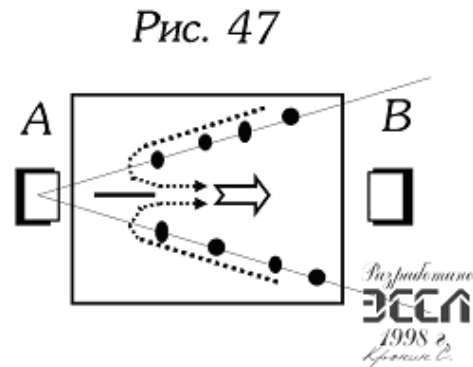
Рис. 46



**Рис. 47** После того, как вы ослабили воздействие на себя «клина», можно использовать его «энергию» в своих интересах – перевернуть его направление удара: переориентировать.

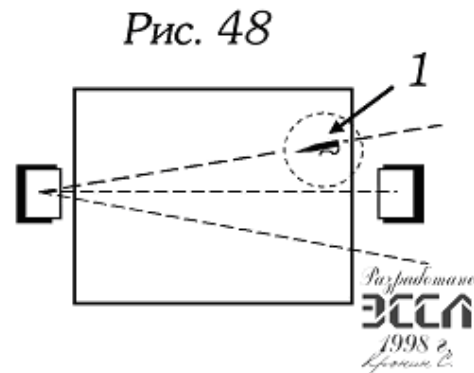
Для этого достаточно облокотиться на стол, как было рассмотрено выше (Рис. 22), и сдвинуть свою ручку вперед так, как показано на рисунке 47. В этом случае, вы получаете кратковременное преимущество.

Иначе говоря, собеседник А использует эффект неожиданности, перенаправляя «энергию клина», принадлежащего человеку В, на него же самого. Данную ситуацию долго удерживать не удастся, но она даёт время и кратковременное преимущество человеку А, чтобы создать и закрепить «свою территорию комфорта».



**Рис. 48** В отдельный случай можно выделить ситуацию, когда собеседники разговаривают за пустым столом. В этом случае для того, чтобы создать «клин», достаточно положить ручку так, как показано на рисунке 48. Для этого нужно визуальнo наметить контуры «клина» – и положить ручку острым концом в направлении собеседника так, чтобы ручка точно наметила одну из линий контура.

Чем больше «необходимых» для разговора «вытянутых» предметов вам таким образом удастся положить, тем эффект будет ощутимее.



ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ

Социальный проект «Толерантность действий», равно как и последующие социальные проекты ЭССЛ (семинары, практикумы, тренинги), созданные в рамках Программы ЭССЛ, проводятся регулярно для всех, заинтересованных в перспективном обучении, категорий граждан на льготных (социальных) условиях.

Кроме того, предоставляется возможность посетить т.н. «коммерческие проекты» (целевые тренинги ЭССЛ), проводимые в эксклюзивном порядке для освоения профессиональных, личностных и карьерных навыков по Методологии ЭССЛ.

Подробная информация о проводимых мероприятиях расположена на сайте Издательства «СФЕРО» – [www.rsgame.com](http://www.rsgame.com)

Дополнительную информацию о Методологии ЭССЛ (разработки, статьи, школа ЭССЛ) можно также посмотреть на сайте [www.afgu.narod.ru](http://www.afgu.narod.ru)

Для участия в социальном и/или коммерческом проектах ЭССЛ необходимо зарегистрироваться и получить предварительную информацию:

тел. для контактной информации: 8 (495) 506-86-11

e-mail: [sfero@rsgame.com](mailto:sfero@rsgame.com)

Материал распечатан с брошюры  
«Толерантность действий – методическое пособие к семинару ЭССЛ»  
(Кронин С., изд. «СФЕРО», М., 2005 г.)