

Герасимов И. В.

## Профессиональная импровизация в контексте эффективного поведения: основные положения и условия развития.

Век живи - век учишься тому, как следует жить. Сенека

Тема личностной эффективности очень актуальна на современном этапе развития общества, когда многое в жизни достигается благодаря личностным качествам человека, его способности решать поставленные задачи, преодолевать трудности, различные препятствия на пути к намеченным целям. В данной работе я раскрою свой взгляд на тему ситуационной эффективности, а именно способности достигать поставленных целей в различных жизненных и профессиональных ситуациях...

Люди стремятся к развитию, к успеху, к способности решать поставленные задачи, достигать поставленные цели... - это веяние современного общества- побеждает сильнейший, продвинутый, профессиональный.

От того, насколько эффективно человек поведет себя в той или иной ситуации будет зависеть не только выполнение какой-либо текущей задачи, решение проблемной ситуации, но и не редко, дальнейшая судьба человека и формирование его внутренней личностной позиции- самодостаточной, уверенной, или тревожной, уязвимой, зависимой...

Кто-то может спросить- «обязательно ли всегда выигрывать»? – такого не бывает... да, выигрывать всегда не получается. На этот случай мне понравилось высказывание главного винодела из кинофильма «Хороший год», когда он обратился к своему подрастающему племяннику: «Мужчина должен принимать свое поражение с тем же изяществом, с каким празднует победу. Придет время и ты поймешь, что **человека учат не победы- именно проигрыши становятся источником мудрых мыслей**, в числе которых и та, что побеждать намного приятнее. Жизнь такова, поражения неизбежны, и надо стараться, чтобы они не стали правилом...».

Итак, эффективную и во многом спонтанную работу специалиста своего дела я называю **«профессиональная импровизация»**...

### Что такое профессиональная импровизация в контексте эффективного поведения?

**«Профессиональная импровизация**- это во многом неосознанная способность человека действовать эффективно, по ситуации, достигая поставленных целей... (синоним «неосознанная компетентность»).

Есть люди, которые от рождения профессиональные импровизаторы... Есть такие, которые приобретают такую импровизацию системным, профессиональным обучением... А есть, к слову сказать, такое «обучение», которое скорее не развивает, а наоборот...

К примеру, я видел на своем веку не мало толковых менеджеров, которые проигрывали переговоры просто потому, что не к месту использовали заученные на тренинге технологии (научить то научили, а вот где и как применять, видно забыли... либо речь может идти и вовсе о личностной ригидности, не гибкости мышления- не без этого...).

К примеру, как то раз мы сидели с директором одной из гостиниц у него в кабинете, и тут как раз заходит менеджер по продажам каких-то там чистящих порошков, зубных паст, щеток (они с ним ранее то ли сотрудничали, то ли просто были знакомы). Так вот, разговор выглядел примерно следующим образом:

«Добрый день! Вы зубы чистите? Каким порошком? И как после этого ваши зубы?... А вот мой порошок и т.д...». Далее он сделал краткую презентацию своих порошков, и начал договариваться о партии, на что получил довольно быстрое и категоричное –«Нет». Когда он ушел, директор с немного поморщенным лицом, произнес примерно следующее: «Он что, просто так что ли не мог войти и по-простому- так и сяк, у меня есть то и то, а у тебя будет это и это...- я думаю, мы бы договорились...» (не любят у нас продвинутые предприниматели, когда с ними по дурачки и как с дураками...). Кстати, интересно было наблюдать, красиво говорил, жаль, что не в тему...

А вот подсмотренный мной диалог продавца с авторынка и потенциального, но недоверчивого клиента, который, интересовался японской и не первой свежести иномаркой:

«Я смотрю на вас и вижу, что вы немного обеспокоены, так? Так вот, я скажу вам кое что, что никому обычно не говорю..., то, на что у меня наложено табу, и которое сейчас мы будем нарушать. Такие люди как вы, покупатели, приходите сюда со своими ожиданиями, страхами и суевериями, думая, что все мы здесь мошенники и хотим вас развести, хотим высосать из вас все соки. И поэтому ваши друзья говорят вам- «иди туда, но будь на чеку, смотри за этими парнями, проверь, и не говори сразу «да», а то останешься в дураках». И вы сейчас спрашиваете себя,

когда этот парень начнет свои штучки...

Вот вы не знаете, а японцы просчитывают все до мелочей, просчитывают все в микрометрах...»

- «В микрометрах?»

– «Да в микрометрах... мы измеряем все в сантиметрах, миллиметрах, а они в микрометрах. Один микрометр, это грубо говоря толщина одного человеческого волоса, их вытворяют механики на таком оборудовании..., ну это как если бы мы с тобой делали операцию на сердце мухи... Да, слушай, ты мне нравишься, ничего, если я буду с тобой по-свойски? я тебе расскажу кое-что между нами, хорошо? Они тестируют и проверяют все эти запчасти в Японии, они доводят и доводят их до ума... они прогоняют их по семь тысяч миль... коллекторы раскалены до предела, подшипники летят к чертовой матери, двигатели плавятся и они начинают проверять где и что дало сбой..., устраняют, и начинают проверять снова. Вот почему этот народ за какие-то там 20 лет обскакал всех..., а иначе и быть не могло».

– «И этот автомобиль они также проверяли?» -«Конечно...»

Если не учитывать мотивационный компонент данного продавца, то он все сделал очень профессионально, при том, что все было под ситуацию и под клиента... Здесь все: и умение гибко снять сопротивление, и контакт, и забалтывание, и тонкая игра на эмоциях, амбициях, и четкое знание продукта, и отработка возражений еще до того, как они возникли и самое главное все в тему, все под клиента.

### **Что лежит в основе профессиональной импровизации и как она развивается.**

Для того, чтобы достичь профессиональной импровизации, необходимо развивать определенные личностные качества (гибкость, креативность, артистизм, зрелость, уверенность...), и постоянно тренировать ситуационную эффективность, всесторонне разбирая полученный опыт.

**Ситуационную эффективность человека я определяю 3 основными способностями человека. А именно:**

# первое, это его умение быстро оценить ситуацию: кто ваш партнер по взаимодействию, какой он, что ему надо, как он себя ведет, почему так себя ведет... И что вы сами хотите получить по окончании взаимодействия..

# второе, если ситуация сложная, то это умение быстро продумать условия, при которых оппонент захочет с вами сотрудничать или делать по-вашему

# и третье, это умение эти условия создать, т.е. разработать стратегию, тактику воздействия и действовать... естественно и непринужденно. Это могут быть как отдельные шаги, так и целые комбинации.

**Разберем качества, знания, умения, которые эту ситуационную эффективность обеспечивают...**

Итак, мы все умеем ходить с детства, но на сколько правильно мы ходим?... Virtuoz общения, влияния, психологического воздействия... **«профессиональный импровизатор»- какой он? ... какими качествами обладает?**

а) гибкость, находчивость, уверенность, а так же уметь играть и подыгрывать... и при этом никакой наигранности- все естественно и натурально

б) знание людей, их психологии, знание жизни во всех ее социальных и нравственных разрезах, т.е. иметь сильное социальное сознание и адаптивный ум

в) владение полным набором техник и тактик психологического воздействия, умение гибко и не навязчиво ими пользоваться.

Итак, в общих словах, что и как необходимо развивать, для того, чтобы все чаще одерживать победы, и все реже испытывать разочарование от неудач и поражений.

#### **1. Уверенность.**

Откуда она берется?

# **Сила духа, сила воли...**- это «внутренний стержень»- с ним рождаются и по жизни укрепляют- успехом, опытом, способностью преодолевать трудности.

# **Сила разума, знания...**- человек, который знает «что и как делать» уверен, потому что имеет особое превосходство...

!Учитесь, расширяйте свое сознание, познавайте, разбирайтесь... и обретете особую уверенность, уверенность понимающего, знающего, мудрого человека.

# **Социальная самодостаточность...** - это когда ты не просто умный и сильный, но еще и успешный, обеспеченный, при своем деле...

!Не забываем: «главное, не кто ты есть, а как ты к этому относишься...»- и это правда (читаем далее).

**# Высокая самооценка и свобода от комплексов, чужого мнения, страхов, падений и неудач...** Такая свобода дает ощущение раскованности, естественности, независимости, спонтанности.

!Избавляйтесь, выжимайте из себя все низкое, маленькое, не нужное... стабилизируйте самооценку и внутренняя свобода сделает свое дело...

## **2. Социальная зрелость.**

Как развивать социальную зрелость? Как углублять и расширять свое сознание?

Замечу сразу, сознание бывает широким, всеобъемлющим, а может быть узким и ограниченным... может быть глубоким, проникающим в самую суть..., а может быть поверхностным, не далеким...

!Чем больше вы знаете о людях, о жизни, о ситуациях, и знаете не на поверхностном, а на глубоком и системном уровне- тем шире и глубже выше сознание...

Развивать сознание можно привычным способом- методом проб и ошибок, разбором полученного опыта... А можно обучением ... у более зрелых, знающих, умеющих... или наблюдая за умными, интересными, успешными людьми... к примеру, в фильмах, в жизни, в книгах...

## **3. Находчивость, изобретательность...** то, что сейчас называют красивым словом «креатив».

Настоящий профи влияния, импровизатор- оригинален, необычен, найдет выход из любой, самой тупиковой ситуации...

Не каждому дано... но развивать можно: тренировкой, наблюдательностью, освоением различных техник, «финтов», решая задачи... проигрывая ситуации, и проигрывая не одним, а различными способами... Не ленитесь! Разбирайте по полочкам ситуации, ищите интересные, необычные ходы... Включайте в себе артиста... И со временем заметите, как разнообразие, находчивость волеется в вашу душу, станет частью вашего Я...

## **4. Гибкость.**

Очень важное качество. Это способность человека меняться... менять свой облик, поведение – все по ситуации, по партнеру, по меняющимся обстоятельствам...

Гибкость тоже тренируется и легче тренируется у гибких с рождения людей... Тяжелее- у прямолинейных, принципиальных и т.д.

Как? Здесь необходимо учиться понимать, чувствовать ситуацию: понимать партнера, понимать его мотивы, замечать, как он меняется по ходу встречи, как меняется его настроение, поведение, тактика общения... и самое главное, почему меняется? А вы в свою очередь, подмечая все это, тоже своевременно меняетесь, подстраиваясь, влияя... незаметно, естественно, гибко...

## **5. Владение полным набором тактик и техник влияния, психологического воздействия.**

Владение техниками влияния в системе, умение ими пользоваться свободно, мастерски- необходимые навыки профессионального импровизатора. Что здесь: техники, уловки установления контакта с любым человеком и в любых ситуациях, техники открытого убеждения, техники гибкого убеждения, переубеждения, обхода, упреждения, отработки возражений и сопротивлений, , а так же различные хитрые и нестандартные ходы, манипуляция сознанием, умение разрабатывать комбинации, гибко приводящие к нужному результату... и т.д.

### **Чтобы отточить технику, перевести ее в разряд навыка необходимо:**

- а) понимание психологических аспектов этой техники: как она работает, на что и как воздействует, в каких ситуациях наиболее эффективно используется
- б) тренировка, тренировка и тренировка этой техники, перевод ее на уровень подсознания, автоматического действия.

Профессиональная импровизация может развиваться как естественным путем, через жизненный опыт, его переработку и новое, новое, уже более качественное поведение...

Ну и конечно, через различные методы обучения, к примеру, тренинги, где можно тренироваться и тренироваться эффективному поведению в безопасной обстановке, где вам подскажут, покажут, объяснят, дадут возможность осознать, рефлексировать, думать... и думать правильно. И самое главное, пробовать, пробовать... тренировать и тренировать...

PS: Желаю всем профессиональной импровизации в любом своем деле... а пределы мастерства, профессионализма- неограниченны...