



Тренинг

"Как запоминать людей"

/Текстовый вариант представляет из себя слегка обработанный вариант аудиозаписи, в котором не затрагивается суть и стиль подачи материала, а убраны только небольшие огрехи, неизбежно возникающие в прямом эфире. Аудиозапись тренинга Вы можете прослушать по ссылке: <http://ycnex.podfm.ru/> или полный вариант аудиотренинга здесь: <http://rusoul.ru/sengrey/people>

Здравствуйте, дорогие друзья! Мы, Виктор Кириченко и Иван Полонейчик, рады приветствовать Вас на нашем новом вебинаре «Как запоминать людей». Мы начинаем. Слово передаётся Ивану Ивановичу Полонейчику, нашему главному докладчику.

Добрый всем вечер. Давайте так. Я начинаю вещание и если надо добавить звука, Вы сообщите. Виктор чат отслеживает. Туда же направляйте Ваши вопросы. А я буду начинать.

Очень рад всех видеть. Тем более я вижу знакомые мне ники или как там называются интернет-прозвища.

Тема нашего вебинара сегодня - «Как запоминать людей». Я бы хотел сказать следующее, что это айсберг. Это вершина айсберга - как запоминать людей.



Издательство **УСПЕХ**

На самом деле, проблемы, которые мы будем сегодня рассматривать гораздо больше, гораздо шире. Почему? Вы поймёте потом, почему действительно мы не упрёмся только в запоминание людей. Мы упрёмся во внимание. Мы будем рассматривать вопросы памяти. Мы будем рассматривать вопросы наблюдательности. Не рассмотрев эти вопросы – то запоминание людей у нас будет освещено достаточно однобоко.

Сейчас я намечу канву наших занятий. Сразу же хочу сказать, сегодня уже пойдут конкретные техники. Хотите - записывайте, хотите - конспектируйте каким-то образом, хотите - просто слушайте, вникайте. Так или иначе, наверное, к третьему занятию я подготовлю конспекты, интеллект-карты и т.д. Всё это дело участники смогут получить.

Я хочу рассказать, с чего у меня начался вообще интерес к этой теме в своё время. У меня есть несколько друзей, которые уже работали, к сожалению, уже служили, говорю в прошедшем времени, в Комитете Государственной Безопасности. Познакомились мы с ними тогда, когда я ещё диссидентствовал, они меня вызывали пропесочивать.

Я с ними подружился в результате. И вот один из них, Юра... Жену я свою мельком ему как-то один раз представил и всё. И вот мы с Женой через лет 7-8 идём по рынку – встречаем Юру. «Юра, - говорю, - на всякий случай представлю. Позволь тебе представить»... А он мне всё назвал чётко, замечательно. Я говорю: «Ты что? Всех так запоминаешь?». Он говорит: «Да, всех. Это профессион-де-фуа. Это наша обязанность». К сожалению, у меня тогда не получилось с ним поговорить. Но я поговорил с Володиёй, с другим своим другом оттуда же.

Я с ним беседовал, и наша тема «Запоминание людей» плавно переключалась в то, как он развивал память. Вернее, как ему развивали память, как ему развивали наблюдательность, как ему развивали концентрацию внимания. Поэтому тема нашего семинара будет достаточно широкой.

Итак, сегодня мы рассмотрим некоторые техники запоминания людей. И уже коснёмся одного интересного вопроса, связанного с наблюдательностью. На следующем занятии я уже познакомлю с боевой техникой. Боевой не в плане драки, а в плане эффективности. Она называется «Метод кодировки». Это, если кто-то знает, нечто вроде сетки для запоминания цифр. Т.е. один раз этот метод кодировки усвоил, неделю-другую потренировался и становишься как представитель компетентных органов, которые всё и вся запоминают.

Рассмотрим дальше мнемонические методы, способы запоминания мнемоникой непосредственно. И рассмотрим вопросы развития памяти, вопросы развития концентрации и наблюдательности. **Почему?**

Потому что есть две грани: есть мнемотехника – искусство запоминания, умение запоминать, техника запоминания, а есть память – общее состояние памяти.

Т.е. что значит состояние памяти? Как функции – не просто запомнить, применяя какие-то приёмы, а именно память как ментальная функция человека. На этот вопрос мы в вебинаре обратим самое пристальное внимание. Примерно такой план. Естественно, я подготовлю конспекты. Подготовлю конспекты и сегодняшнего занятия – интеллект-карту, скажем так, более-менее понятную, доступную, красивую. И конспект метода кодировки.

Ещё пара слов об этом методе. Дело вот в чём. Я вёл семинары, вёл тренинги, рассказывал, как запоминать людей, а этот метод не давал. Теперь к вебинару я его подготавливаю.

Давайте будет начинать непосредственно по теме. Запоминание людей начну сразу вот с чего. Это самое тяжелое в искусстве запоминания. Нет ничего более сложного, чем запоминание людей.

Поверьте мне, если Вам продиктовать, показать картинки с химическими элементами в количестве двадцати штук и показать двадцать фотографий с фамилиями, то через какое-то время элементов Вы воспроизведёте больше, чем людей. **Почему?**

Происходит два процесса при запоминании людей. Первый процесс – это узнавание. Вы видели человека, мельком на него посмотрели. И что получается? Уже какая-то фиксация у Вас в памяти произошла. И вдруг Вы его снова встречаете. Вы его узнаете: «А-а-а, где-то я его видел!», «А-а-а, я точно его знаю!». Что касается имён – наступает ступор. Почему?

Есть две причины. На самом деле, конечно, больше. Есть подпричины. О них мы сегодня тоже поговорим. **Первая причина такая:** нет ничего более абстрактного, чем звучание человеческого имени. Это очень абстрактное понятие. А абстрактные понятия запоминаются гораздо тяжелее, нежели конкретные. О запоминании абстрактной информации мы с Вами тоже, так или иначе, в процессе проведения вебинара будем разговаривать. Это первая причина.

Вторая причина, по которой плохо запоминаются имена: нет ничего более привычного, чем наши родные русские имена. Вы с кем-то знакомитесь. Он Вам говорит: «Меня зовут Коля». И как получается обычно – мозг начинает говорить: «А, Коля, наше родное имя, привычное. Я столько раз его слышал. Да ладно, я запомню», - а не запоминается. Именно таких два противоречивых процесса. Нет ничего более абстрактного и нет ничего более знакомого, чем имя. Поэтому необходимо приложить кое-какие усилия для запоминания. Приложить не только усилия, но и приложить определённую технику, определённые методы и т.д.

Почему же эта тема так актуальна? Я этим вопросом занимаюсь давно. Естественно, опрашиваю народ, тех, которые запоминают людей хорошо. «Как Вы это делаете? Что это Вам даёт?».

Например, у меня есть три знакомых – владельцы кафе. И у того владельца кафе, который запоминает людей, товарооборот гораздо выше. Он к каждому посетителю обращается по имени. Посетитель может к нему раз в месяц, раз в два заходить или реже заходит, а он ему радостно улыбается: «Василий Петрович, здрасте. Как рад видеть! Как делишки? Что будем заказывать?». И естественно, люди заказывают.

Второе. Если Вы служите в какой-то сфере, связанной с общением с людьми, запоминая людей, Вы резко повышаете свои шансы на успех. Торговые агенты или люди, которые занимаются торговлей и запоминают людей, имеют товарооборот не на проценты, а в разы выше.

Или возьмите студенческую аудиторию. Кто из преподавателей пользуется наибольшим авторитетом? Тот, кто хорошо запоминает студентов. У него сразу авторитет гораздо выше.

Карнеги ещё написал, что для человека нет ничего более приятного, чем звучание его имени. Человек любит, когда звучит его имя.

Понимаете, проблема состоит в том, что мы не забываем. Мы просто не запоминаем имена. Нам вспоминать-то по сути дела нечего.

Великие люди хорошо запоминали других людей. Яркий такой пример. **Геродот помнил всех жителей Афин.** Это было не хитрое дело. Жителей Афин было всего лишь тысяч двадцать пять, этих древних, которые оставили такой след в истории. Видимо, народу там жило больше, и речь идёт о гражданах полиса, не рабах.

Александр Македонский знал всё своё войско поимённо. Он к каждому своему солдату мог обратиться по имени. И, безусловно, пользовался авторитетом у солдат. У него было войско в размере тридцати тысяч. Это его основное войско – македонцы или как они назывались. Действительно, то, что он помнил всех по именам, давало ему непрерываемый авторитет. У меня, правда, есть одно маленькое сомнение. Я верю, что он их мог всех запомнить. Но Вы представьте, как это - познакомиться с тридцатью тысячами человек. Сколько же это времени надо?

Наполеон очень хорошо знал свою армию.

О Наполеоне сейчас несколько слов расскажу. Ходят такие легенды, что Наполеон отлично знал всех солдат своего войска. Представляете, идёт награждение, Наполеон идёт перед строем, он берёт медаль, вешает на грудь солдату и говорит: «А, Жак, молодец. Ты у мен такой классный воин. Знаю, у тебя жена двойню родила. Я тебя поздравляю». Жак стоит и млеет, император – великий человек обратил на него внимание. И Жак, естественно, и в огонь, и в воду за императора. Плюс других солдат своего подразделения на это же настроит.

Наполеон вообще был в этом плане гениален: гений судьбы, гений общения. Наполеон ходил без охраны. Он считал, что если судьбе угодно, то никакая охрана не спасёт. Он полностью отдавался судьбе. Он всё чувствовал, у него была чудесная интуиция. Что его подвело, так это объявление себя императором Вселенной. А Вселенная таких вещей не прощает. И тогда судьба от него отвернулась: было унижительное Ватерлоо и т.д.

Отмечают следующее: Наполеон никогда не оскорбил ни одного человека, не унизил. Даже самого ярого преступника он не унижал. Он ничего с ним не делал унижительного. Он мог отправить человека на казнь, но при этом он его не унижал. Он на него не орал благим матом, он не стучал ногами по полу, каблуками по трибуне, не говорил: «Ты такой-то, сякой-то». Наполеон уважал каждого человека. И естественно, ему платили уважением. Я смотрю сейчас на многих политических деятелей – уважения к человеку нет ни малейшего. А у Наполеона оно было. Потому Наполеон и остался в истории.

Он знал всё своё войско... Опять же есть сомнение, что он со всеми ими познакомился. А секрет Наполеона был на самом деле прост. Перед награждением, допустим, он требовал от командиров какие-то сведения о тех, кого он награждает. Допустим, схема построения есть, строй сегодня обходит, ему должны подать списки солдат, что у кого случилось, чтобы он это знал. **Не то чтобы он всех запомнил, просто он уделял этому вопросу внимание и использовал вот такой нехитрый приём.**

Очень был в этом плане авторитетен президент Билл Клинтон.

Я в его мемуарах прочёл, что у него был специальный человек, обязанность которого была любыми способами: фото, письменно и т.д. - фиксировать того, кого представили Биллу Клинтону. И когда Билл Клинтон с кем-то встречался, человек должен был ему подсказать, это тот-то, этот тот-то и т.д.

Представляете маленький городок Урюпинск, штат Невада. Туда приезжает Билл Клинтон. А он там был год назад. Ему представили какого-нибудь Гарри. Он подходил: «А-а-а, Гарри, как твоя гнедая? Ногу вылечила? Колено залечилось?». Гарри млел, президент великой державы помнит о нуждах простого американца. Весь Урюпинск будет голосовать за Клинтона.

Я не буду Вас убеждать, что этот вопрос более чем важен. Нет ничего важнее, чем уметь запоминать людей. Но в то же время нет ничего более сложного. Поэтому я вам предложу кое-какие приёмы, кое-какие методы, которые могут вполне возможно сделать сдвиг в этом плане.

Итак, почему же мы не запоминаем людей? Эти причины, о которых я говорил, что нет ничего более абстрактного, чем звучание имени, и то, что нет ничего более привычного, чем имя. Это глобальные причины. Основная причина состоит в том, что когда мы знакомимся с людьми, мы совершенно не стараемся их запомнить. Мы думаем, что запоминаем. Нам кого-то представили, а мы где-то мыслями витали. Мы не держим внимание. Мы не способны удержать своё внимание на представляемом нам человеке. У нас мысли куда-то непременно уходят, поэтому мы ничего не запоминаем. Просто нет внимания.

Вся наша процедура знакомства зачастую становится, как в фильме «Иван Васильевич меняет профессию»: «Очень приятно, царь», «Царь, очень приятно». А когда Буншу познакомили с царицей, то он сходу не мог запомнить её имя, несколько раз переспрашивал. А та с удивлением: «Марфа Васильевна я». Почему? Да потому что Бунша Иван Васильевич в данном случае даже не дал себе никакого труда запомнить или как-то напрычаться.

Основное - это научиться уделять внимание человеку при знакомстве с ним.

Такой яркий пример. Парень знакомится с девушкой. Девушка ему явно понравилась. Он, естественно, уделяет ей внимание. Он ей песни поёт, серенады поёт, лапшу на уши вешает, всякие её заинтриговывает, заинтересовывает. Естественно, имя он заполнил. Здесь два момента: потому что эмоции были включены – девушка понравилась, второе – потому что он уделил ей внимание.

А мы знакомимся тяп-ляп. В то же время есть такой момент. Мало того, что внимание, но и все основные моменты памяти, моменты концентрации и т.д. здесь тоже необходимо применять. Запомните ещё одну вещь, если будете запоминать людей Вы, будете запоминать и Вас. И Вам это в жизни пригодиться.

Я недаром говорю такую вещь, что умение запоминать людей может громко «выстрелить», и не один раз. Но выстрелит так, что Вы будете благодарны судьбе за умение запоминать людей. Вот и всё.

У меня самого есть такой пример. Я очень его люблю. Меня пригласила одна оптово-розничная фирма, которая торгует продуктами питания. Руководитель фирмы Николай Иванович сказал, что время неограниченно, оплата, по счастью, тоже. Задача - чтобы сотрудники запоминали людей. Сколько времени понадобится, Николая

Ивановича не интересовало. Его интересовал результат. Я спросил: «А что такая заинтересованность?».

Он сказал, что однажды случилась такая история: «Вызвали меня в исполком, - как и всех руководителей оптово-розничных фирм, - и каждый заходил в кабинет. И в этом кабинете ему выписывали штраф и отправляли переделывать документы и пройти перелицензирование». Я не знаю, как в других местах, но в Белоруссии это такие убытки, что ого-го.

И когда пришла его очередь, он зашёл и он увидел человека, который сидел за столом. Каким-то чудом вспомнил, что лет 5-7 назад он с ним знакомился, что его зовут Николай Сидорович или как-то так, широко улыбнулся, сказал: «Здрасьте, Николай Сидорович». И этот человек, Николай Иванович, оказался единственным, кто вышел из кабинета без справки о громадном штрафе, без направления на перелицензирование, только благодаря тому, что он узнал человека. И он, естественно, потребовал этого от сотрудников. Сотрудники тренировались, сотрудники натренировались.

Когда мы с ним встретились через несколько лет случайно в городе, он сказал, что это дало ему увлечение товарооборота. Почему?

Потому что сотрудник какой-то сидит и ждёт. Заходит в эту фирму человек – задача сотрудника с ним познакомиться. Не так сложно. Они познакомились. Всё, он его запомнил. Посетитель ушёл, может, ничего не заказал, ничего не купил, но через какое-то время либо они встретились, либо он снова пришёл в фирму.

Этот сотрудник обязан вскочить, сказать: «Здрасьте, как я рад снова Вас видеть». И в результате товарооборот повышается. Вот почему та тема очень важна. Обратить внимание при знакомстве – это очень большое дело.

Сейчас Вам дам пять общих советов при запоминании людей. Эти советы общие, характер их общий. Но мы потом напомним их конкретным содержанием.

Итак, первое: обращайтесь внимание на людей, при знакомстве не витайте в облаках. Сконцентрируйтесь на человеке. Как это сделать, чтобы это было без ущерба для интереса, мы с Вами поговорим.

Второй совет: ассоциируйте человека с чем-либо или с кем-либо, т.е. включайте закон ассоциаций. Почему? Ассоциация – это связывание чего-то нового со старым хорошо известным. И это, наверное, самый естественный и единственный механизм запоминания.

Третье: будьте внимательны к деталям, относящимся к людям при знакомстве. Мы очень часто не обращаем внимания на детали, а они нам могут дать очень многое.

Четвёртое: систематизируйте людей по категориям, присваивая им какие-то ярлычками. Это одна из заповедей, которую мне говорил Володя, полковник в отставке. И я потом расскажу, как он систематизирует людей. Я, кстати, спросил: «Как ты меня просистематизировал?». Он мне ответил. Сказал, что тренироваться недолго – неделю занимает. Всё это начинает работать.

Пятое: Визуализируйте имя нового знакомого. Любым способом визуализируйте имя.

Давайте ещё раз: обращать внимание, ассоциировать человека с чем-то знакомым, быть внимательным к деталям, систематизировать людей по категориям и визуализировать имя нового знакомого.

Обращайте внимание на представляемого Вам человека. Во время знакомства держите внимание, держите с человеком визуальный контакт.

Сейчас я Вам представлю систему, которая называется **«ЗАПУСК»**. «Запуск» – это аббревиатура, где первая буква соответствует какому-то понятию. Мы разберём этот «ЗАПУСК». Это чуть-чуть конкретнее, чем эти пять советов. Дальше мы пойдём ещё конкретнее, в конкретные техники.

Система «ЗАПУСК».

«П» - произнесите имя. При знакомстве в обязательном порядке произнесите имя. Не «Угу», а «Очень приятно, Фёдор», «Очень приятно, Сидор Степанович». Обязательно вслух и прислушаться, как сами его произносите.

«У» - употребите имя в разговоре при кратком знакомстве три раза. Меньше – плохо, больше – ещё хуже. Потом поговорим.

«С» - спросите его о чём-либо, только не требующем односложного ответа «да» или «нет», внимательно выслушайте ответ.

«К» - классифицируйте имя в своём воображении. Об этом мы поговорим, что такое классификация, как визуализировать и т.д.

«ЗА» - завершите разговор именем.

Ещё раз. «П» - произнесите имя, «У» - употребите имя три раза, «С» - спросите о чём-нибудь, «К» - классифицируйте имя в своём воображении, «ЗА» - завершите разговор именем.

Итак, поехали по буквам.

«П» - произнесите. Обязательно произнесите имя. Не услышали имя, нечётко расслышали – попросите повторить. Это не так стыдно, как Ваши потуги вспомнить имя, которые у Вас отражаются на лице и производят не очень хорошие впечатления.

Следующий момент здесь же. Визуализируйте написание. Как? Да очень просто. Например, я приучил себя писать имя на лбу человека. Прощу прощения, только не подумайте, что я с собой ношу набор фломастеров, заботливо вынимаю и начинаю по лбу... Это мысленная операция. Я просто пишу ему имя. И я смотрю на человека и вижу, имя его написано.

Есть ещё один способ визуализации: я представляю, как человек, в зависимости от его степени солидности или каких-то других показателей, пишет своё имя. Если крупный начальник, важный человек, то он пишет у меня обычно, просто Господи, буду каяться в таких грехах сегодня, своё имя в туалете. Все знаете, сортирная живопись. Если это человек поскромнее, представляю, как он пишет имя на заборе или пишет имя на бумаге. Эту надпись я визуализирую. Произнесите и визуализируйте имя.

«У» - не больше трёх раз повторите имя в краткой беседе, но и не меньше. Три для того, чтобы запомнить – это правило английской королевы называется. Она вывела это правило. Если Вы повторяете в краткой беседе имя больше трёх раз, то человек начинает испытывать к Вам подозрение.

Он начинает считать, что Вы стараетесь втереться к нему в доверие. Возникает настороженность какая-то. Представьте себе, этим злоупотребляют часто торговые агенты, страховые агенты и т.д.

Он прочитал имя на бейджике своей потенциальной жертвы и начинает: «Здравствуйте, Татьяна Иванова. Татьяна Иванова, я хочу Вам предложить этот фен. Если Вы, Татьяна Ивановна, купите этот фен, то, Татьяна Ивановна, через много лет будете рассказывать, какую замечательную покупку Вы сделали – купили этот фен, Татьяна Иванова». И человека уже начинает тошнить. Поэтому запомните – не больше трёх раз. Не больше трёх раз употребляйте имя в краткой беседе. Спросите о чём либо. Спросите и выслушайте внимательно ответ. На собеседника смотрите, а не в сторону. Не на его ботинки, а смотрите в лицо. Ну, не пяльтесь, конечно. Это может быть неуважительно. Но с интересом смотрите на собеседника.

«К» - классификация имени. Как классифицировать? Ассоциации. Здесь ассоциации. И обязательно эти ассоциации связываются с лицом человека. Об ассоциациях будем говорить много.

«ЗА» - завершите разговор именем. Во-первых, люди это ценят. У них остаются приятные впечатления. Когда Вы не «пока» сказали, а «до свиданья»: «До свиданья, Сергей» или «До свиданья, Ольга». Во-вторых, последний элемент беседы запоминается лучше, чем многие другие элементы. В-третьих, когда Вы расстались с человеком, обязательно через 10 минут – это святое правило – повторите имя этого человека. Вызовите образ этого человека. Ещё раз повторите имя: «Я сейчас познакомился с таким-то». Многие, к сожалению, этим правилом манкируют. Если в течение 10-и минут повторить информацию, то она задерживается гораздо лучше. И в конце дня желательно вспомнить всех, с кем Вы сегодня познакомились, в порядке следования, как Вы с ними знакомились. Рекомендую вести записи с комментариями: «Сегодня познакомился с тем-то, с тем-то».

Виктор:

- Штирлиц наш вебинар тоже прослушал. Помнишь, у него была хорошая мысль, что человек всегда запоминает последнюю фразу?

И.И.:

- Он пришёл к Рольфу выпытать государственный секрет, а заодно попросил у него в конце беседы снотворное. И голос Копеляна за кадром: «Штирлиц знал, что запоминается начало и конец разговора. Если Рольфа спросят, зачем приходил Штирлиц, Рольф скажет, что не тайну выпытать, а попросить шведское снотворное. Дядя Рольфа ему из Швеции доставал».

Кстати, по поводу трёх раз тоже. Помнишь, была заповедь такая у всех разведчиков: первый раз увидел человека – запомни, второй раз – насторожись, третий раз – беги. Есть правило разведчика, которое звучит так: «Сомнение означает отсутствие сомнений». Понятно, да?

Сейчас я Вам представлю 12 интересных техник ассоциативного смысла. Все эти 12 техник принять и учить совершенно не обязательно. Вы просто выберите одну-две свои и ими пользуйтесь, этими двумя техниками. Вам этого с головой хватит. Но чтобы у Вас был выбор.

Я две пользую, остальные не пользую. А кто-то другой использует другие техники.

Во-вторых, знания эти не будут лишними.

Итак, ассоциации. Сначала основные принципы ассоциирования. Ассоциация должна быть личного плана: смешной, яркой, значимой. Второе: заменяйте имя человека, связывайте имя с ассоциацией. Об этом тоже поговорим, как это сделать. Повторяйте имя и ассоциацию, пока не запомните. Это основные принципы.

А теперь поехали по конкретным техникам. По ходу буду комментировать, что сам применяю, что нет. Потому что людей я запоминаю хорошо. Какие-то техники кому-то больше понравятся, кому-то меньше понравятся. Есть блестящие техники.

Первая техника называется «Моментальный снимок». Когда Вы знакомитесь с человеком, представьте, что Вы его снимаете на «Полароид». Вы сняли на «Полароиде», знаете, что изображение там проявляется весьма и весьма постепенно. И Вы представляете, что сняли человека на каком-то фоне, который связан с этим человеком: на фоне его автомобиля или с ребёнком в руках, или сняли, если он бухгалтер, со счётами в руках.

Вы смотрите и видите, как бы Вы стали его снимать, как бы Вы подправили освещение – как бы Вы это делали. Это техника называется «Моментальный снимок». Мне говорят, что очень эффективная техника. Я, правда, её не пользую.

Второй техникой я пользуюсь во всю Ивановскую. Эта техника называется «Табличка с именем». Когда Вы говорите с человеком, визуализируете в руках у него транспарант или табличку. И во время разговора пускай он держит эту табличку. Вы представляете себе эту табличку или бейджик какой-то. Эта техника всем известна, но, к сожалению, ей не пользуются. Как сделать, чтобы пользоваться, я об этом чуть позже расскажу.

Третья техника - «Представление». Этой мощной техникой я люблю пользоваться. Что за представление? Мысленно представьте, как Вы знакомите Вашего нового знакомого с кем-то хорошо Вам известным. Желательно, чтобы что-то у них совпадало: имена, либо что-нибудь в этом духе. Вы разговариваете, а у Вас такая картина.

Допустим, я встретил человека по имени Виктор и начинаю представлять, как я этого человека, которого сейчас встретил, - Виктор – знакомлю с Виктором Кириченко, как они друг другу улыбаются, они пожимают друг другу руки. Это просто позволяет задержать внимание на этом человеке – игровая сценка. И она даёт очень хороший результат. Представлением я очень люблю пользоваться. Это очень мощно.

Четвёртая техника «Интервью» называется. Этим я пользуюсь меньше, но мои знакомые - журналисты – говорят, что просто отменно. Представьте, что Вы берёте интервью у этого человека. Вы спросите: «А как Вас зовут?» - он отвечает. «А где Вы живёте?» - он отвечает. Вы представляете вопросы, ответы, ассоциируете их с его лицом. По сути дела тоже держите внимание на этом имени.

Пятая техника «Акростих». Тут есть два варианта этой техники. Что такое акростих? Это фраза, в которой первые буквы слов в этой фразе соответствуют имени.

Например, имя Лена. Вы на неё смотрите и говорите: «Ласковая, естественная, неповторимая, аккуратная» - «л», «е», «н», «а». Эта техника требует определённого навыка.

Я в этом плане пользую другую технику. Она работает мощно. Что за техника? Сейчас я расскажу, она очень прикольная. Я не знаю, смотрела ли аудитория данного вебинара фильм под названием «Республика ШКИД». Может быть, и смотрели. Хороший советский фильм о жизни бывших беспризорников, как они перевоспитывались. И я вспоминаю такой эпизод.

Идёт представление педагогического состава беспризорникам:

- Виктор Николаевич Сорокин.

И один из беспризорников говорит:

- Викниксор. (**Виктор Николаевич Сорокин**).

- Преподаватель физкультуры Константин Александрович Медников.

- Косталмед.

- Преподавательница немецкого языка Элла Андреевна Люмберг.

- Эланлюм.

- Завхоз Амалия Вониковна».

Ей присвоили не совсем благозвучное... Амалия Вониковна – **американская вонючка**, амвон.

Эту технику я очень люблю. Она осваивается буквально за один день. Просто возьмите своих знакомых, поэкспериментируйте, чтобы это у Вас легко получалось. Это настолько мощный метод запоминания...

Есть люди, которые у меня занимались лет пять назад. И когда они мне звонят, часто говорят такую вещь: «Вот это Вам звонит такая-то. Вы меня не помните?». Я говорю: «Да, конечно. Я Вас помню прекрасно». Например, Тавламол – Татьяна Владимировна Молокова. Или Слунатан – Слуцкая Наталья Антоновна. Чернадан – Черепко Надежда Андреевна. Или Шумасер – Шульга Марина Сергеевна.

Вы здесь получаете такое прикольное слово, звучащее необычно, звучащее весело, и это слово связываете это слово с этим человеком. Вам его гораздо проще будет запомнить. Это блестящая техника. Работает без вопросов. Я всем настоятельно рекомендую.

Единственное, в чём сложность, по первопутку немножечко непривычно это делать. Но, ей-Богу, если Вы денёчек этому уделите внимание, только не специально напрягаясь, а в качестве игры, то Вы усвоите правила этой игры и будете активно пользоваться. Это была пятая техника.

Сейчас перейдём к шестой: «Набор красок». Что это означает? Это означает то, что Вы возьмите и на человека посмотрите внимательно, и выделите в нём какую-то краску или цвет. Допустим, тёмные волосы, светлое лицо, яркая красная куртка и добавьте имя существительное.

Я сейчас, если можно, гляну в сторону. Тут Виктор рядом сидит. Основная краска, которую я на нём вижу сейчас, это бордовая. Я себе говорю: «Бордовый», - и добавляю какое-нибудь имя существительное. Так, без обид. Я добавляю «бодрячок». Он сидит тут такой довольный. «Бордовый бодрячок». Виктор, я на него смотрю.

Когда я вспоминаю это, пускай Виктор в следующий уже не в бордовом, а в чём-то другом – я его вспомню.



Я обратил внимание, что женщины этим пользуются великолепно. Правда мне говорят, ежели женщины красятся часто, волосы перекрашивают, помады - не помады - цвета меняют...

Ну не настолько же она эти цвета меняет, чтобы её совсем нельзя было узнать. Вы узнаете по впечатлению. Используйте такой метод: цвет и существительное. Желательно цвет брать не от балды, как говорится. Цвет брать тот, который в настоящий момент у Вас возник в воображении. Я посмотрел на Виктора - бордовый цвет. Бордовый бодрячок, сокращённо бобёр. Можно и так.

Седьмая техника «Запах». Я не говорю, что вы должны обнюхивать каждого встречного человека и говорить: «Да, пахнешь «Шанель № 5». Здесь есть два момента. Во-первых, есть имена с запахом. Что это значит? Роза - женское имя, Лиля или Лилия, или фамилия Чесноков.

И если Вы можете зацепиться за запах, то обязательно ассоциируйте с запахом. Второй момент: обратите внимание на запах, который стоял в воздухе, когда Вы знакомились. Я подозреваю, что Вы знакомитесь не в общественных туалетах, где тоже специфический запах стоит.

Скажем, на улице около булочной пахнет свежими булочками или сеном свежескошенным пахнет, цветами, деревьями, бензином на заправке - где-нибудь это дело происходит, где есть какой-нибудь запах. Обязательно отметьте про себя запах.

И вообще, о роли запаха. Делаем отход немножечко в сторону. Обязательно обращайте внимание на запахи. Запах является одним из мощнейших раздражителей. Сейчас у нас пошёл экскурс в тему памяти. Я об этом много писал, но сказать ещё раз можно.

Как поступает информация по зрительному каналу? Глаз - сетчатка - анализатор - мозг. Как по слуховому каналу? Барабанная перепонка - анализатор - мозг. Как по обонятельному каналу? Рецептор и направляющую в мозг.

Потому мы часто и не можем запахи описать хорошо. Оперлируем словами: на что-то похоже, знаем - не знаем, слышали - не слушали, резкий, противный и т.д. Но тем не менее, запах очень мощный стимулятор. Я, например, всем рекомендую во время учёбы или во время занятий дома использовать запахи. В каком смысле? Использовать запахи интеллекта.

Например, запах лимона. И Ваше запоминание улучшается процентов на двадцать. Это японцы установили. Запах лаванды, запах альпийской сосны - используйте эти запахи. Они у Вас в комнате, Вы на них не обращаете внимания, но они делают своё дело. Я рекомендую всем сделать запаховые генераторы.

Что такое запаховый генератор?

Это такая коробочка из фотоплёнки. Вы туда крошите мелко поролончика и закапайте каким-нибудь ароматическим маслом, чтобы был запах. Когда Вы учите какой-нибудь предмет: язык, физику, химию, что угодно, время от времени нюхайте запах, который у Вас в этой коробочке. Не всё время держите нос в той коробочке - время от времени понюхайте. Вы идёте на экзамен, взяли с собой эту коробочку (допустим, физику учили под лимон), достали, понюхали, и весь материал вспоминается. Совершенно чудесное явление.

У меня даже был один студент. Его звать Дима. Он сдавал сессию из четырёх экзаменов. На каждый экзамен свой запах. Пошёл на первый экзамен и взял запах



мандарина. Он достал билет, не соображает... Взял и понюхал этот запах – весь материал как перед глазами выплыл. Он был в жутком изумлении. Но потом, это не был бы Дима, если бы он сам себе не сказал: «Да подумаешь, это просто запах». На следующий экзамен он взял запах не тот, который использовал, а совершенно другой, и чудо не случилось. Всё произошло как обычно. Еле выполз на этом экзамене. Поэтому обращайте внимание на запахи. Очень много полезного при использовании запахов.

Восьмой метод «Вкус». Это используется, только если у человека вкусное имя: Сахаров, Лимонов, Пряничников и т.д. Сделайте в этом плане акцент на вкус – вкусное имя. Представьте тот же пряник. Этот метод не так распространён. Не у всех же вкусные имена.

Девять - «Одна и та же буква». Т.е. прилагательные и имя на одну и ту же букву. Придумайте прилагательное – ту ассоциацию, которая к Вам пришла в голову. Например, на «в» посмотрел, сами себе скажите: «Весёлый Виктор». Но не смешной Виктор и не какой-то другой, а чтобы было на букву «в». И это даст хорошее запоминание.

Десятый способ, десятый метод ассоциирования - «Рифма». Придумайте какую-нибудь рифму: «Маша - растеряша» или «Юра - шевелюра». Что-нибудь в этом духе. Зарифмуйте имя. Это тоже часто помогает. Мне такие вещи помогают. Всех Тань я запоминаю по одному способу: «Наша Таня громко плачет: два мента забрали мячик. Тише, Танечка, не плачь: всё равно не отдадут». Вот такое детское стихотворение. Используйте рифмование.

Одиннадцатый способ самый-самый сильный - «Ассоциирование имени со знаменитостью». Добавлю: или с известным Вам человеком. Здесь процесс приобретёт лавинообразный характер. Почему? Чем больше людей Вы знаете, как публично известных, так и нет, тем легче Вам будет искать эти ассоциации.

Например, если Вам попался Василий Иванович, понятно с кем ассоциируется, Юрий Алексеевич - понятно с кем ассоциируется, Александр Сергеевич – никто никогда не забывает Александров Сергеевичей. Потому что сразу ассоциация выстрелит – Пушкин. Или никто никогда не забывает Владимиров Владимировичей.

Когда у меня идут очные занятия, я всю группу знакоблю друг с другом. В конце концов, на этом занятии, посвящённом запоминанию имён, задача такая, чтобы к следующему разу все друг друга называли. Поднимаю кого-нибудь и говорю: «Перечисли всех в аудитории». Естественно, Владимиров Владимировичей все запоминают просто с ходу

Всегда кто-нибудь один найдётся, кого легко ассоциировать с известным человеком. Или Вы можете просто связать имя этого человека с кем-то известным. Если имя Фёдор, можете связать с кем-то, кто известен у Вас с именем Фёдор, например, Фёдором Бондарчуком. Связь с публично известным или известным Вам человеком. Это мощнейший метод.

Двенадцатое – «Черта внешности». Здесь очень и очень важно выделить в человеке какую-то черту, т.е. проявить наблюдательность, и связать эту черту с этим человеком. Вы тем самым тренируете свою наблюдательность. Вы просто учитесь выделять эти черты.

Метод кодировки лица доводит этот метод не то чтобы до совершенства, но до очень высокого уровня. Но, тем не менее, посмотрев на человека, выделите в нём что-то:

круглое лицо или тёмные волосы, борода, усы, что-нибудь в этом духе – что угодно. И обязательно ассоциативно свяжите с этим именем. Просто произнесите.

Это 12 простых техник. Будут ещё и посложнее. Давайте я их напомним, просто перечислю:

- «Моментальный снимок»,
- «Табличка с именем»,
- «Мысленное представление кому-либо»,
- «Интервью»,
- «Акростих» - помните, Викниксор, по первым буквам,
- «Набор красок» - цвет плюс имя существительное,
- «Запах» - обращать внимание на запахи, которые стоят в воздухе при знакомстве, или если имя с запахом,
- «Вкус» - если есть к этому основание,
- «Одна и та же буква» - прилагательное на ту же букву, что и имя,
- «Рифма» - имя рифмуем с подсказкой,
- «Ассоциация имени со знаменитостью или известным Вам человек»
- «Выделение черты внешности».

Я Вам хочу сказать, что наблюдательность и ещё кое-какие моменты, неделя тренировки, и Вы мастер запоминания людей. Прежде чем пойти дальше или не пойти дальше, давайте, может, какие-нибудь вопросы?

О моих предпочтениях?

Мои предпочтения – это «Акростих», «Мысленное представление» и «Ассоциация со знаменитостью». Я посмотрел на такую вещь, что мне легче и легче ассоциировать людей с известными мне людьми, потому что я известных людей много знаю: лично и не лично. И уже багаж знакомых такой, что найти Елену Сергеевну труда мне не представит для ассоциации. Вопросы?

Люди делятся на визуалов, аудиалов и кинестетиков. Здесь какие-то предпочтения существуют из этих техник?

То, что люди визуалы, кинестетики и аудиалы, ситуация такая – включать нужно все каналы. Если человек визуал и ему легко визуализировать, естественно, включайте это на всю катушку. Если человек слухач – аудиал, естественно, максимально возможно произнесите имя про себя. Таким образом. Дальше.

Вопрос, который раз пять уже обсуждался и звучал: «Как запоминать казахские имена, отчества?».

Давайте так. Это сложная техника запоминания имён. Оставляем на следующее занятие - будем рассматривать. А чтобы было предметно, мы и будем запоминать Адилбаевичей, Адилбековичей, Адилханулы.

Если бы Абдулу написали, его бы тогда все запомнили. Абдула – это понятно. Это техника будет рассмотрена. Она, кстати, очень простая и очень эффективная. Давайте хоть что-то на следующий раз оставим.

Возраст имеет значение для запоминания?



Может быть, с возрастом теряется способность. Человек написал, что ему 55 лет, старость подступает, уже боится. Мне на годик больше – 56. Человек себя ощущает на столько, на сколько он себя ощущает.

Правда, один мой ученик пошутил на занятии, как-то сказал: «Иван Иванович, ну 16 Вам никак не дашь». Но не в этом дело. Понимаете, память у человека в возрасте, если он занимается своим мозгом, не напрягаясь особенно, должна быть лучше, чем у молодого человека. Она только может медленнее срабатывать. Почему?

Вот представьте себе, человек пришёл в магазин, в котором лежит 20 книжечек. Ему нужно найти нужную. Он находит её. Или человек ту же книжечку ищет в большом книжном магазине – времени нужно чуть-чуть больше. У человека в возрасте возможностей к ассоциированию гораздо больше. Человек в возрасте обучался, а это немаловажно, в советское время. Советская программа наглухо перебивает эту программу, тупую, идиотскую, по которой сейчас детей учат.

Советская система образования была лучшей в мире. Она тоже развивала мозги. Если есть такие жалобы, возраст и память, это проблема решается очень быстро – регулярностью самых простых упражнений, причём не надо ходить целыми днями и заниматься. Пять минут в день достаточно.

Например, мне 56. Профессион-де-фуа всё запоминать хорошо, но, тем не менее, отмечаю такие моменты: с возрастом память не должна ухудшаться. Знаете, Цицерон сказал прекрасную фразу: «Покажите мне хоть одного старика, который бы забыл, где он в молодости закопал приличный клад?». Это что касается старческой памяти. Дальше.

«А как запоминать людей, с которыми знакомишься только по телефону?». Так же был вопрос: «Как запомнить ники?»

Ников я не запоминаю принципиально. Терпеть не могу эти ники. У меня Дианова Маша занималась. Просто замечательная девочка. Я её чудесно помню по семинару, очень симпатичная. Надеюсь, что у неё всё замечательно складывается. Я думал, что она ником представилась, латинскими буквами написала Dianova. Ник Вы привязываете к имени.

Тут возникает вопрос. Вы знакомитесь по телефону. Как Вам нужно запомнить человека?

Если Вы встретите этого человека, вероятность того, что Вы его узнаете, ни разу не видева, очень мала. Почему? Потому что Вы его не видели, а телефон может исказить голос. Вы его по голосу можете не узнать. **Это первое.**

Второе. Что такое запомнить человека? Запомнить – это запомнить, как он выглядит, и запомнить его имя. Имя запомнить ассоциированием. В следующий раз расскажу, как эти ассоциации все делаются – не так сложно. Но что делать с внешностью этого человека, я понятия не имею, как его запомнить. Понятно, здесь уже вопрос больше специалистам сыскного дела, когда они делают запись телефонного разговора, а потом какой-то программой подгоняют частотный диапазон, чтобы соответствовать данному типу. Может быть, голоса запоминаются. Я часто по голосу людей запоминаю, но бывает так, что по телефону одно, в реальной жизни совершенно другое. Дальше.

Похожий вопрос: «Как запоминать западные имена?»



Как и казахские. Кстати, людей с казахскими именами запоминать гораздо проще, чем людей с нашими именами. Почему? Да потому, что казахское имя для русскоязычной части необычное. Девушку звать популярным модным именем Марина, то если ту же девушку зовут Бибигуль, то поверьте мне, Бибигуль запоминается гораздо легче, потому что это имя для нашего уха совершенно необычное.

Поэтому как запоминать иностранные имена и казахские имена – очень просто. Техника простая. Чуть-чуть тренировки и Вы – мастер запоминания иностранных имён. Дальше.

Обозначим тематику, что будет на втором, третьем занятии. Что будет звучать из практически ценных вещей? Посмотрю чат. Очень хорошее замечание: «Я сразу стараюсь визитки собирать и перед собой раскладываю на столе, а потом нагло смотрю перед тем, как обратиться. Работа с визитками очень интересная техника». Давайте в следующий раз. Это интересно.

Визитки – это важнейший элемент запоминания людей.

Давайте обозначу, что будет в следующий раз. В следующий раз я добавлю то, что не дал сегодня из моментов больше психологического смысла. Расскажу о секретах людей, которых я знаю лично, как они запоминают других людей. Это преподаватели вузов, как правило.

Два – мы будем рассматривать ГБшный метод – метод кодировки. Это нечто вроде сетки, словесно-численного списка мнемоники, но это очень мощная система. Она тренирует внимание, она тренирует концентрацию. Естественно, будет составлен конспект. Вы вполне сможете его сами потом освоить. Ничего хитрого нет. Раз уж речь пойдёт о кодировке лица, ГБшных методах, то ГБшные методы развития памяти, ГБшные методы развития внимания и т.д.

Третье занятие мы посвятим мнемотехнике, мнемонике, ассоциированию. И казахским именам, и датским именам, шведским, финским, индийским и т.д. Более того, на втором занятии к этому моменту дам очень весёлое домашнее занятие. Только сейчас в голову пришло. Четвёртое занятие мы посвятим ответам на вопросы, ещё каким-то моментам. Хочу сказать ещё нижеследующее.

Каким образом я готовился к этой теме? Я просмотрел всю литературу по развитию памяти и запоминанию, которая содержит этот вопрос – запоминание людей. И оттуда я выудил абсолютно всё. Больше, чем Вы здесь узнаете, Вы ни в одной книге не найдёте. Просто моя заслуга в том, что я собрал всё воедино, плюс ко всему допросил Володю. Может быть, Вы скажете: «Ничего нового». Но это мы ещё посмотрим.

Вы получаете материал, который собран весь в одном месте. Т.е. не нужно распыляться, не нужно разбрасываться. В этом, я считаю, дополнительная ценность. Всё в одном флаконе. Вопросов больше нет. Будем закругляться.

Я хочу поблагодарить всех, кто сегодня нас посетил. Это во-первых. А во-вторых, приглашаю всех на второе занятие, которое состоится в следующий вторник, будет в 20:30 по Московскому времени. Я уже сказал, чем мы займёмся – кодировкой. Это мощная техника. Желаю всех Вам успехов, всего самого хорошего, доброго.

Как всегда в течение суток я всегда рассылаю запись сегодняшнего занятия. Т.е. не позже, чем завтра вечером, Вы должно получить. Даже, думаю, раньше. Но если вдруг не получите, то в четверг с утра можете мне писать. Только в письме указывайте, пожалуйста, альтернативный e-mail. Потому что у нас постоянно проблемы с e-mail'ами

на mail.ru, list.ru, inbox.ru, bk.ru. Система антиспама у них настроено довольно тонко, поэтому происходят небольшие нюансы.

Не будем о грустном. Всё хорошо.

Прощаемся. Я в заключение скажу, что до семинара Вы слушали чудесную группу, любимую группу моего детства Creedence Clearwater Revival – «Чистой воды возрождение».

Я Вам сейчас, чтобы не очень скучно было, поставлю тоже одну из моих любимых групп детства, Ten Years After – «Десять лет спустя». Хочу, чтобы народ слушал не только классику, но и хороший добрый классический рок. Всем удачи, всем счастья, любви, здоровья и добра.

С уважением, Иван Полонейчик и Виктор Кириченко

(В данной сборнике Вы прочли текстовую версию первого занятия аудиотренинга «Голос предков». Полностью тренинг можно заказать на странице <http://rusoul.ru/sengrey/people>)

* - Наш каталог <http://rusoul.ru/sengrey/catalog>

** - Наши рекомендации <http://rusoul.ru/recommend.htm>