



## О пользе психотехнологий для бизнеса

А.В. Мырин

**П**сихология с завидным постоянством занимает всё большие пространства жизнеобитания человека. Семья и работа, спорт и культура, образование и творчество, быт и духовность, политика и юриспруденция — далеко не полный перечень сфер пространственно-временного осуществления человека, где его психология задает смысл и перспективу. Очень важна психология и для современного бизнеса: ни один успешный предприниматель не обойдется сегодня без знания психологии делового общения, психологии рекламы, продаж, переговоров и т. п.

Право претендовать на особую роль и «жительство» на бизнес-территории психологической науке даёт её способность вооружать делового человека существенными дополнительными ресурсами, помимо необходимых для него инвестиций, сырья, материалов и приводящих их в движение работников.

Как известно, бизнес — это вид экономической деятельности, направленный на систематическое получение прибыли от производства и/или продажи товаров, оказания услуг. Но и психология, как вид знания и практической деятельности, оказывает «услуги», в результате которых человек получает прибыль в виде психологического выигрыша, эффективности деятельности, повышения самооценки, приобретения навыков саморегуляции, роста качества жизни, креативности и т.д. Как в первом, так и во втором случае активность определяется нуждой потребителя, его реальным запросом на товар или услугу, а результат состоит в реальном удовлетворении той или иной потребности. Заметим, что к результату предъявляются общие требования — он должен быть качественным и достигнут с минимальными (экономическими, временными, психологическими, энергетическими и т.д.) издержками. В противном случае как бизнес, так и психология не выдержат конкуренции: бизнес — с соперниками, а психология — с самой жизнью.

И бизнес, и психология подчинены закону оптимальности — «достижения наивысшего результата при наименьших затратах». В свете этого утверждения парадоксальным может выглядеть выведенный ещё в прошлом веке американцами Робертом Йерксом и Джоном Додсоном закон «оптимума мотивации». Закон гласил, что при решении простых, стандартных задач необходима максимальная мотивационная затратность, а при решении сложных, нестандартных задач как раз наоборот — минимальная. Такую зависимость современная психологическая наука объясняет тем обстоятельством, что высокие мотива-

ционные затраты провоцируют психический аппарат на использование шаблонных, уже имеющихся в опыте средств решения задачи. Трудные же задачи шаблонными средствами не решить. И наоборот, при минимальной затратности появляется возможность искать единственное, адекватное только этой задаче средство решения.

Чтобы деловой человек, столкнувшийся с трудной задачей, мобилизуя все свои силы, не попал в ловушку шаблонных подходов и тривиальных решений, психология и должна сказать своё слово. В арсенале современной психологии — когнитивные технологии, которые академик Евгений Велихов назвал в числе направлений, «которым суждено определить экономику будущего».

### ГЕНЕРАТОР ИДЕЙ

Ограниченный руководитель мечтает, чтобы ему только беспрекословно подчинялись, мудрый — чтобы подчинённые проявляли творческую инициативу. Именно такие руководители чаще всего обращаются к нам за содействием.

В «Школе современных психотехнологий» специалисты по когнитивным технологиям и психологии творчества несколько лет ведут проект под условным названием «Генератор идей». Как задействовать творческий потенциал каждого сотрудника, найти оригинальное техническое или коммерческое решение, путь к инновации, которая даст компании конкурентные преимущества? Как привлечь внимание покупателя? Поиск ответов на эти вопросы с опорой на когнитивные технологии для нас предмет особого интереса и особой гордости.



Свидетельством успешности нашего проекта является устойчивое сотрудничество специалистов школы с сотрудниками частных детективных агентств: вот уж кому действительно нужны технологии активизации интуиции, ассоциативного мышления, догадки, предвидения, мыслительно-эвристической деятельности и творческого воображения! Выдвижение поисковых версий при дефиците наличной информации (улик) и времени, психологический анализ ситуаций и

Александр Валерьевич Мырин — генеральный директор ООО «Школа современных психотехнологий», практикующий психолог-психотерапевт

поступков, психологический прогноз возможных последствий, приёмы и способы регуляции поведения в сложных жизненных обстоятельствах — вот далеко не полный перечень тем, в которых мы разбираемся профессионально, честно утверждая: «Мы не знаем ответов, но знаем, как их искать!».

К примеру, опираясь на теорию «креативного поля» Д.Б. Богоявленской, описывающую ситуацию нахождения нестандартного решения через подсказки, которые находятся за пределами решения задачи. Как поставить «мат» королю при наличии только двух слонов на шахматной доске, которая к тому же имеет цилиндрическую форму? Не одно поколение студентов-психологов пыталось решить эту задачку, и удалось это не всем.

Много полезного можно почерпнуть из работы знатоков в интеллектуальном клубе «Что? Где? Когда?»: метод «мозгового штурма» в программе представлен ярко и наглядно.

Овладение универсальными психологическими законами — предпосылка успешности человека в менеджменте, рекламе, маркетинге, PR-деятельности. Так, теория «мотивационного поля» К. Левина гласит: любое психическое событие возможно лишь в системе напряжений, где один полюс представлен потребностью человека, доведённой до состояния необходимости срочного удовлетворения, а другой полюс — характером самих предметов и событий (валентностью — силой их притяжения/отталкивания). Действуйте в этом пространстве напряжений «мотивационного поля», и вам гарантировано появление творческого продукта, в том числе и рекламного. Даже незатейливый призыв: «У нас вы найдёте любой товар для дачи — не проходите мимо своей удачи!» направлен на усиление желания потенциального покупателя и притягательности предлагаемого товара.

При огромном интересе деловых людей к области психологического знания остаётся трудность понимания механизмов действия универсальных психологических законов и способов их практического использования в бизнесе. Казалось бы, иной человек действует точно в соответствии с неким психологическим предписанием, технологией, а ожидаемого результата нет. В чем фокус?

Риску высказать личную позицию. Любая технология (управленческая, педагогическая или психотехнология) важна, но с учётом одного обстоятельства — стиля исполнения. Ведь стиль исполнения, пусть

даже дважды узаконенной технологии, определяет успех дела. А стиль — качество индивидуальное, неповторимое, уникальное и узнаваемое, — авторское, если хотите. Он определяется тонкостью, неповторимостью, а порой и противоречивостью переживаний человека. Стиль появляется при глубокой детальной проработке того материала, с которым человек имеет дело, и эмоциональном отношении к нему. Конечно, здесь важны знания, интеллектуальные данные и способности, но определяющим фактором всё-таки будет эмоция. Креативный продукт — это результат «мышления» эмоции.

Создание условия для жизни эмоции в пределах заданной технологии позволит пробудить творческий потенциал каждого человека.

Обнаружить и запустить в работу креативный потенциал, создать условия, при которых он принесёт осязаемые результаты, непросто. Вполне очевидно, что технологии, которые используются в работе с клиентами Школы, требуют от специалистов детального знания тонкостей профессии, психологии человека и особой чувствительности к едва уловимым движениям его души. Это, если хотите, не просто специалисты, а *нанотехнологи* от психологии!

### ПРИВИВКА ОТ ОБМАНА

Другое обстоятельство, побуждающее руководителей и специалистов обращаться в «Школу современных психотехнологий», — это кризисы в деятельности компаний. То, что экономические кризисы возникают вообще, есть свидетельство несовершенства социально-экономического устройства жизни людей. Но возможно ли разрешить такую проблемную ситуацию лишь экономическими средствами? Конечно нет. Любой кризис — это системное образование, в котором нет несущественных элементов. Но определяющим звеном в этой цепочке, по нашему мнению, является всё-таки человек. Кризис изначально возникает в головах людей, а лишь затем проявляется в реальной экономической деятельности.

По нашему убеждению, у всякого экономического кризиса есть психологическое измерение — «кризис доверия». По большому счёту всё остальное — производное от него: покупатель не доверяет продавцу, тот в свою очередь производителю; производитель не доверяет банку, а последний — заёмщику. И так по цепочке — круг замыкается. Если помнить, что за каждым банкиром, начальником, производителем, покупателем



На занятии по программе «Генератор идей»

## Школа Современных Психотехнологий

Зарегистрирована в ГУ ФРС по г. Москве Министерства юстиции РФ,  
№ 5107746027384 от 16 декабря 2010 года

- проведение психофизиологических испытаний на детекторе лжи (полиграфе):  
служебные расследования, проверка клиентов и персонала,  
выявление скрываемой информации, экспертиза для судебных  
и правоохранительных органов
- развитие интуитивных способностей и креативности
- поиск творческих решений с использованием авторской методики «Генератор идей»
- развитие способности принимать решения (авторская методика)
- эксклюзивная методика коррекции страхов «Истребитель аэрофобий»  
с использованием авиа-тренажера «СУ-27»
- все виды психологического консультирования



**Есть вопросы — не проблема,  
есть проблемы — не вопрос!**

стоит вполне конкретный человек, то всё упирается именно в него, человека, в его конкретное, персональное «недоверие».

А трактуется оно, если заглянуть в словарь русского языка С.И. Ожегова, как «сомнение в правдивости». Устранить сомнения — значит показать подлинное содержание реальности, сформировать адекватную картину мира и своего места в нём. Устранить сомнения в правдивости — значит вернуться к нормальному, спокойному и естественному развитию. И за психологической наукой здесь, пожалуй, первое слово.

Одним из практических преломлений этого утверждения является всё возрастающий интерес бизнеса к детекции лжи с использованием специального оборудования, называемого полиграфом, или, в простонародье, «детектором лжи».

Может ли полиграф стать прививкой от недоверия? Да, если этот прибор находится в руках специалиста-психолога, знающего природу лжи, условия её возникновения и существования, — и нет, если аппарат обслуживается лишь оператором-программистом. У меня нет никаких сомнений в способности последних качественно обслуживать технику, но возникает много вопросов к результатам тестирования и выводам, которые делаются на основе подобных «исследований». В первом случае аппарат служит специалисту-психологу, а во втором — специалист-программист обслуживает аппарат. Техника сама по себе не способна выдать правильное заключение.

Знание лжи и обмана как предмета исследования относится к особым компетенциям.

В нашей школе в практику подготовки специалистов-полиграфологов внедрён авторский подход к анализу и оценке лживого поведения человека; разработаны и технически обеспечены психотехнические приёмы диагностики лжи, её переживания и проживания человеком; вскрыты условия, при которых возможна пред-



метная диагностика и коррекция лживого поведения.

Нам удаётся продуктивно решать задачи детекции лжи в разных сферах профессиональной деятельности.

Мы предлагаем, например, широкий спектр услуг при проведении кадровых проверок и служебных расследований с использованием полиграфа. Составляем личный и профессиональный профиль персонала, нанимаемого на работу. Углублён-

ная кадровая проверка позволяет выявить у кандидата негативные стороны его биографии, а также другие факторы риска:

- нанесение ущерба работодателю и дисциплинарные проступки на прежних местах работы;
- устройство с целью сбора информации в интересах конкурентов;
- искажения биографических данных;
- наличие наркотической и алкогольной зависимости;
- сведения о совершённых в прошлом преступлениях и проступках;
- связи с криминальными элементами;
- связь с конкурентами фирмы и наличие договорённостей нанести ущерб компании в будущем;
- выявление фактов воровства, включая информационные хищения, получение взяток и «откатов»;
- использование служебного положения и времени в личных целях;
- заключение сделок втайне от руководства;
- намеренное искажение информации о коммерческих сделках и работе в целом при докладе руководству;
- увлечение наркотическими веществами и злоупотребление алкоголем в рабочее время.

Согласитесь, как всё это важно знать и при найме нового персонала, и при выдвижении работника компании на топовые позиции, где ему открывается доступ к коммерческой тайне. Не менее важны



Подготовка специалистов для работы на полиграфе — детекторе лжи

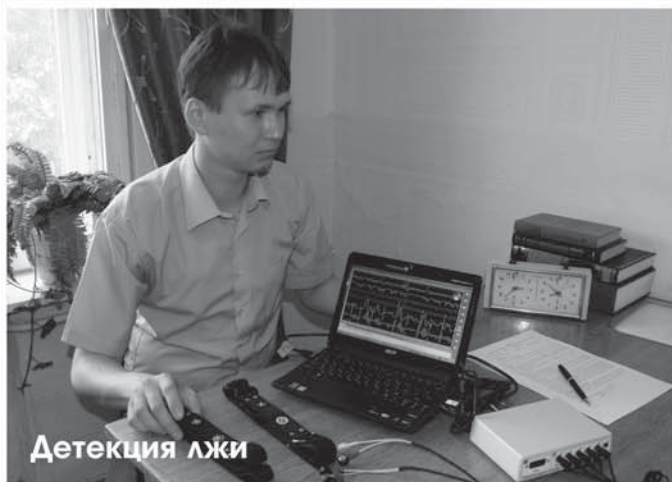
# PSY Resultat.ru

Школа Современных  
Психотехнологий

тел: +7 (495) 728-79-15  
www.psy-resultat.ru  
e-mail: info@psy-resultat.ru

г. Москва, Климентовский пер., 1/18  
(ст. м. «Третьяковская», «Новокузнецкая»)

Генеральный директор –  
Мымрин Александр Валерьевич  
+7 (903) 111-66-40



**Эффективные и системные решения  
в области практической психологии**

подобные испытания при устройстве человека на государственную службу и работу в правоохранительные органы. Заявки на полиграфические исследования от органов власти и силовых ведомств последнее время поступают всё чаще.

Мы системно и планомерно ведём психологическое и полиграфологическое сопровождение профессиональной деятельности ряда коммерческих организаций. Сегодня, в частности, нередки обращения банков с просьбой проверить на полиграфе потенциального заёмщика крупной суммы денежных средств на предмет истинных намерений заёмщика, достоверности сведений о проектах, под которые должны быть предоставлены деньги, и т.д.

К услугам полиграфологов прибегают и частные клиенты с целью выявления скрываемой информации в семейных и личных отношениях: о супружеской измене, наркомании, кражи личного имущества, жестокого обращения с детьми и т.п.

Школа современных психотехнологий осуществляет образовательную (по подготовке психологов-полиграфологов) и исследовательскую деятельность. В частности, ведущими специалистами школы с целью совершенствования методологии детекции лжи проводятся экспериментальные работы по изучению механизмов работы памяти человека в артикулировании скрываемого материала. Создание на этой основе новой аппаратной версии детекции лжи — логографа — является приоритетным направлением нашей деятельности.

### ИСТРЕБИТЕЛЬ ФОБИЙ

На наш взгляд, ключевым моментом в бизнес-процессах является способность управленца ответственно и продуктивно принимать решения, последовательно претворяя их в жизнь.

Проблема решения — это всегда проблема выбора между относительно равными — «50 на 50» — возможностями, или в ситуации, когда невозможно просчитать исход дальнейших событий. В какую сторону склоняется весы предпочтения человека, принимающего решение? От чего зависит этот выбор? Каковы условия того или иного выбора?

Современной психологии хорошо знакома ситуация мотивационного конфликта, на сцене которого и будет разыгрываться вся драма «непринятых решений». О том, что есть конфликт, каждый из нас уз-

наёт по переживанию тревожности: что-то не так!.. Сложнее конфликт — выше тревожность, которая будет расти и переродится в страх.

Страх часто порождается переживанием неопределённости, незнания или необоснованным «заглядыванием вперед»: что-то должно случиться, а может быть, и ничего не случится... Это очень дискомфортное состояние, поэтому психический аппарат человека срывает в направлении поиска. И обязательно находит некий предмет, который оденет в одежду страха. Удастся ли сделать карьеру? Получит ли проект финансирование? Пройдёт ли стартап «долину смерти»? Как встретит твой продукт рынок? Не обойдут ли тебя конкуренты? Сумеешь ли расплатиться с банками по кредитам? Не подведут ли партнёры? Где лучше развивать свой бизнес: в своей стране или за рубежом?

Именно от страха будет защищаться человек в ситуации принятия решения. Вполне очевидно, что эти решения будут опираться не на здравый смысл и логику происходящего, а на аргументы типа «Как бы чего не вышло?!».

Страх, пусть даже бессознательный, становится тормозом в принятии реальных решений. Он опасен тем, что блокируется, как правило, в психическом аппарате человека, консервирует его двигательную активность, буквально «сковывает» все его движения и мысли, приводя к снижению активности вплоть до полного бездействия. Убегать от своих страхов — верный путь к невротизму.

Но ещё со времен Б. Спинозы известно, что избавляться от переживаний, пусть даже дискомфортных, не нужно. В своем труде «Учение об аффектах», датированном серединой XVII века, он пишет: «Избавляться нужно от глупостей, а эмоции нужно выражать». Сегодня это уже научная аксиома. Страх нельзя уничтожить, его нужно выразить.

Выражение переживания страха означает утилизацию этой реакции во благо деятельности человека, превращение его из препятствия в средство преодоления. В качестве иллюстрации возьмём пример из области индустрии авиаперевозок.

По опросам, аэрофобией страдают до 30% населения. Скольких пассажиров лишается бизнес от того, что многие боятся летать, ведь аэрофобия заставляет их отказываться от услуг авиаперевозчиков.



Тренажёр боевого истребителя СУ-27

Данная проблема бизнеса поставлена перед психологами. В эти разработки вкладывается уже сам бизнес, поскольку необходимы теоретические и методические разработки борьбы с этим явлением.

Нами, в частности, в течение трёх лет разрабатывалась и оттачивалась методика психокоррекции аэрофобии — страха полётов на самолёте. Основная особенность программы, обеспечивающая её эффективность, заключается в переводе человека из пассивной роли пассажира в роль летчика, полностью управляющего самолётом на различных этапах полёта. На одном из этапов методики предусматривается использование реального тренажёра боевого истребителя — СУ-27. Сама методика получила название «Истребитель аэрофобий».

Главный аргумент, который мы выдвигали в качестве обоснования необходимости использования тренажёра: «Чтобы перестать бояться полётов, надо научиться летать!». Перед «полётом» на тренажёре мы рассказываем клиенту о том, как устроен самолёт, почему он летает, что происходит в момент взлёта и посадки, почему возникают перегрузки при разгоне и воздушные ямы во время полёта и т.п. Кроме этого, проводятся специальные психологические мероприятия и занятия с инструктором: просмотр полётов со стороны, тренировка правильного дыхания и т.д. На тренажёре наши клиенты реально учатся летать: трогать аэродинамику, набирать обороты, выходить на ручку, взлетать, управлять самолётом, садиться. Степень страха полёта снижается. После нескольких сеансов таких занятий и практических «полётов» на тренажёре с человеком стали происходить заметные изменения. Результаты превзошли наши ожидания. Страх во многих случаях исчезал, часто уступая место интересу, азарту, желанию прыгнуть с парашютом, летать ещё и ещё. Избавить человека полностью от страхов нельзя — это утопия. Но можно научить самообладанию и способности управлять своими переживаниями.

Самым интересным фактом для нас явился побочный эффект методики — усиление общей жизненной активности человека. Сублимированный в полёте страх давал человеку психическую энергию для жизненной и деловой активности, уверенности в своих силах, выступая средством преодоления нерешительности.

С этого времени методика обрела своё второе название — «Истребитель нерешительности» и была уже включена в программу

тренингов по развитию управленческих навыков и ответственности за принятое решение.

Справедливости ради необходимо отметить, что проблема принятия решений и ответственности за них не всегда может быть решена подобным образом. Однако занятия, способствуя повышению самооценки и росту уверенности в себе наших клиентов, безусловно, формируют дополнительные предпосылки преодоления ими нерешительности и страхов.

### PSY-РЕЗУЛЬТАТ

Психологическая наука накопила внушительный багаж знаний о том, как устроена психическая реальность человека и какую специфическую работу она выполняет в жизни каждого из нас. Овладение этой реальностью с помощью современных психотехнологий открывает для человека путь к контролю над обстоятельствами, а следовательно, к свободе.

Профессиональный коллектив школы, каждый специалист которой имеет большой опыт научно-педагогической деятельности, психологического консультирования и психотерапии, ведёт работу по психологическому просвещению населения, руководителей и целых коллективов в различных областях жизни и профессиональной деятельности. Тезис «Информирован значит вооружён» доказан многолетней практикой и очевидной результативностью. Природные законы человеческой психики должны работать на благо человека, но для этого их как минимум надо знать. Мы их знаем и умеем передать наши знания другим, помочь применить на практике.

Школа современных психотехнологий имеет давние связи и многолетний опыт профессионального сотрудничества с ведущими российскими вузами и психологическими центрами г. Москвы и Подмосковья, подразделениями силовых ведомств, крупными коммерческими компаниями, детективными бюро и службами охраны, кадровыми агентствами и отделами по работе с персоналом, образовательными учреждениями и творческими коллективами.

Наш опыт и практика профессиональной работы подтвердили: дела идут успешно тогда, когда соблюдается главное условие деятельности: человек — не средство труда, но его цель.



Школа современных психотехнологий. Использование уникальной методики преодоления фобий и нерешительности