



Дорогі друзі!

Я радий, що ви дали згоду стати моїм партнером у написанні самовчителя з персональної комунікації.

Щиро вам дякую!

Моя мотивація як автора – в тому, щоб книга для читача завдяки вашим підказкам стала і корисною, і зручною, і цікавою за смислами .

Моє очікування: отримати від вас активний зворотній зв'язок у процесі поступового написання книги. Процес такий: я буду писати (приблизно 1 главу на місяць) і пересилати вам рукопис. Від вас я буду очікувати на зворотній зв'язок: що вам подобається, що потрібно змінити.

Цілком можливо, що в процесі читання у вас виникатимуть запитання стосовно себе, своїх комунікативних потреб. Я буду радий допомогти консультативно.

Відповім на будь-які ваші запитання у зручний для вас час та спосіб.

Прочитайте зміст книги, вступ та першу главу та дайте зворотній зв'язок будь-яким для вас прийнятним способом.

Якщо у нас з вами сформується плідний діалог, то я відкрию вам доступ до наступної глави. Якщо діалогу не буде, я зрозумію, що книга вас не зацікавила і чемно не буду турбувати вас наступною главою:)

Звичайно, що це – чернетка.

Коли буде готовий текст уцілому, то я підготую її аудіоваріант та ілюстрації до тексту. А потім вирішу, як публікувати цю роботу для читача. Гадаю, що це буде на кінець цього року.

В кінці тексту є кнопка для скачування.

Буду вдячний за ваші коментарі, зауваження, поради.

=====

=====

Комунікація як обмін енергією

Самовчитель для кожного, хто хоче бути в ресурсі в складні часи

Анотація

Книга дає практичні поради для покращення персональних комунікацій для людей, які прагнуть бути в ресурсі, у гармонійних стосунках із близькими людьми, партнерами, клієнтами.

Автор розкриває можливості комунікації як способу взаємообміну енергією, ключового інструменту для сталого розвитку в умовах нестабільності сучасного світу. Читач використає практичні рекомендації для налагодження продуктивної комунікації з ресурсними аудиторіями (інвестори, партнери в бізнесі, підлітки, літні батьки тощо).

Зміст

Передмова автора

Глава 1. 4 ключових інсайти про природу комунікації

- Чому на початку важливо уточнити зміст поняття «комунікація
- Інсайт 1: “Королем” комунікації є несвідоме
- Інсайт 2: Комунікація – це, передусім, енергетична взаємодія
- Інсайт 3. Коли ми комунікуємо з кимось, ми завжди комунікуємо, насамперед, ... із самим собою
- Інсайт 4. Комунікація не завершується в момент... завершення комунікації
- Ключові висновки глави
- Чек-лист для закріплення матеріалу

Глава 2. Здійсніть свій персональний комунікативний аудит

- Якість та формат персональних комунікацій як маркер цінностей, психотипу конкретної людини
- Різні методи у визначенні комунікативних типів
- Чому саме ведична нумерологія дає надійний та простий у застосуванні ключ до визначення комунікативного типу
- Характеристики та комунікативні завдання представників 9 базових комунікативних типів
- Чек-лист для практики

Глава 3. Персональна комунікаційна стратегія

- Що таке “персональна комунікаційна стратегія” та які завдання вона вирішує
- Логіка формування персональної комунікативної стратегії
- Модель формування ресурсної комунікативної стратегії для 9 персональних комунікативних типів
- Чек-лист для практики

Глава 4. Як сформувати “ресурсний намір”, який програмує результат комунікації

- Алгоритм, енергетика та біохімія дії ресурсного наміру
- Не очікуй!
- Не будь «розумним»
- Магія формули Win-Win
- «Відпускай хліба свої»...
- Не продавай!
- Не бійся!
- Контекст «король»!
- “Табу” для персональної комунікації
- Чек-лист для практики комунікації

Глава 5. Як управляти своїми психологічними станами у процесі публічної комунікації

- Механізм попереднього психологічного сам опрограмування
- Патерни страху у представників 9 комунікативних типів
- Тактика подолання тривожності перед та на початку комунікації у різних типових ситуаціях
- Ресурсна реакція на стресорні фактори
- Що робити, якщо страх прийшов, а ви на сцені
- Тактика малих кроків
- Посткомунікаційна робота з собою після травматичного факапу
- Чек-лист для практики комунікації

Глава 6. Щоб вас запам'ятали

- Механізм запам'ятовування у процесі комунікації, про який варто знати
- Залучіть аудиторію у процес усвідомлення
- Вплив структури комунікації
- Як діють образи
- Чому важливо залучати аудиторію для повторення вагих меседжів
- Значення 3-ох кратного повторення
- Закон "окантовки"
- Техніки «якоріння» смислів у пакм'яті аудиторії із НЛП
- Чек-лист для практики комунікації

Глава 7. Комунікація як інструмент персонального брендингу, просування та маркетингу

- Комунікація як інструмент самопозиціювання
- Комунікаційні мезанізми пероснального брендингу
- Переконавання без тиску: мистецтво самопрезентації
- Таїнство "клубної" комунікації
- Мова інвестицій: як переконати і надихнути інвестора
- Мистецтво комунікації у перемовинах
- Партнерство на довгій дистанції: як зберігати тривалий час ділові ресурсні зв'язки
- Як тримати тонус у тривалій комунікації зі статусними особами
- Комунікативні стратегії кар'єрного самопросування у сучасному світі
- Чек-лист для практики комунікації

Глава 8. Ресурсні моделі персональної комунікації з аудиторіями із особливими потребами

- Зламати стіну: мистецтво комунікації крізь упередження

- Спокій серед бурі: як говорити з неврівноваженими людьми
- Як налагодити комунікацію людям з аутичними проявами
- Діалог без бар'єрів: як говорити з людьми з аутичними проявами
- Мости між світами: мистецтво міжкультурної комунікації
- Міжгендерна конвергенція: як розуміти та бути почутим у світі чоловічих та жіночих смислів
- Міст над прірвою: як завдяки ресурсній комунікації перетворити опір підлітка на ресурс для взаєморозуміння
- Мости поколінь: як дітям навчитися чути і розуміти своїх літніх батьків
- Мікросцена: мистецтво комунікації в малій групі
- Магія натовпу: як через комунікацію керувати хвилею
- Чек-лист для практики комунікації

Глава 9. Особливості комунікації у «цифровому» середовищі

- Особливості сприйняття інформації у “цифрових” середовищах
- “Цифровий” комунікаційний символізм
- Нові «цифрові» соціокультурні комунікативні норми
- Нова “цифрова” соціальна стратифікація
- “Homo zifrus”?
- Комунікація із «цифровими» аватарами як цивілізаційна норма
- Майстерність та алгоритми комунікації із ШІ
- Приголомшливі комунікаційні «цифрові» перспективи людства
- Чек-лист для практики комунікації

Глава 10. Екзистенційний вимір персональних комунікацій

- Комунікація із Природою
- Комунікація із Богом (“Вищим Я”)
- Диво Охоноопоно
- Мистецтво говорити із собою

=====

Передмова

Дорогий читачу!

Ви тримаєте у руках книгу-самовчитель, яка може стати вашим ключем до нового рівня життя. Я знаю, що ви зайняті, що ваш час цінний. І саме тому я написав цей самовчитель так, щоб він працював швидко й ефективно.

Ключова теза – комунікація є обмін енергією. Книга на основі даних сучасної фізики, нейробіології та підказок традиційних систем знання значно поглиблює і розширює розуміння значимості персональної комунікації як джерела ресурсів, енергетики кожної людини.

Автор орієнтується на читача, який розуміє значення комунікації як скілу, і, дуже важливо, – має широкий світогляд, цінує аргументи і сучасної науки, і готовий до критичного сприйняття рекомендацій із традиційних вчень.

Ви знайдете в самовчителі методику визначення свого персонального комунікативного типу, а також практичні рекомендації для ресурсної комунікації з різними аудиторіями. Чеклісти й вправи, які даються після кожної теми, допоможуть вам подолати страх публічних виступів, переконувати без тиску, будувати ресурсні зв'язки й навіть знаходити спільну мову з найскладнішими людьми.

Всі рекомендації були апробовані впродовж моєї 30-літньої практики консультанта і тренера з питань комунікації та

особистісного розвитку, науковця та педагога у галузі соціальних комунікацій, ведичного астролога та нумеролога.

Ця книга — ваш особистий тренер, співрозмовник і провідник у світ ресурсної комунікації. Відкрийте її, і ви побачите, що комунікація може змінити все.

З повагою,

Автор.

Глава 1. 4 інсайти про суть комунікації

• Чому на початку важливо уточнити зміст поняття «комунікація»

Спочатку нам з вами важливо узгодити розуміння самого поняття «комунікація». І не задля теоретичних дискусій, а тільки тому, щоб ви, читачу, змогли побачити додаткові і зовсім неочевидні можливості, які ви отримуєте після того, як налагодите свої комунікативні скіли.

Здається, що й так очевидно, що комунікація — це процес обміну інформацією.

Штучний інтелект Gemini сформулював так визначення цього поняття: «Комунікація – процес обміну інформацією (фактами, ідеями, поглядами, емоціями) між двома або більше особами. Етимологічно термін походить від латинського *communicatio*, що означає «єдність», «передача» або «робити спільним».»

Чи є це визначення науковим? Давайте розберемося.

Завдання цієї глави – дати вам сучасне розуміння фізики та біології комунікації, а також – визначення поняття «ефективна чи ресурсна

комунікація», яка й є предметом вивчення в рамках даного самовчителя.

Люди звикли приймати як реальність лише те, що може побачити зір, почути слух, відчувати тактильні органи чуття. Але ж це – справді лише надводна частина айсбергу! Ви побачите, що комунікація як явище – значно ширше та глибше, аніж ми можемо уявити як біологічні істоти, бо більшість процесів в ній взагалі не можуть бути усвідомлені сенсорними системами людей.

Маю надію, що подорож «у кротову нору» пізнання комунікації як природного явища буде для вас, читачу, не тільки практично корисною, але й пізнавальною.

Я в даній главі наведу інсайти, які, на мій погляд, дають найбільш виразну характеристику комунікації відповідно до її суті.

Інсайт1: «Королем» в комунікації є несвідоме

Ми всі звикли до того, що якість наших дій, в тому числі й комунікаційних, завжди пов'язана із рівнем їх усвідомленості. Тому більшість рекомендацій у книжках, які вчать майстерності комунікації, апелюють до логіки мислення.

А як же інакше, питаєте ви?

Хіба може бути ефективною неусвідомлена комунікація?

Я ж обіцяв, що ви здивуєтеся...

Більше того, скажу крамольне: навіть тоді, коли ми вдаємо, що в процесі комунікації цілком усвідомлені, наша префронтальна зона мозку, яка керує раціональністю, логікою, усвідомленням смислу, відіграє зовсім не важливу роль у порівнянні з тими зонами мозку,

що пов'язані із процесами, не усвідомленими нами.

Ви можете пригадати немало власних комунікацій, які за результатами були для вас і для ваших співрозмовників дуже ефективними. І при цьому процес комунікації був абсолютно імпульсивним, без будь-якого планування, нелогічним.

Хоч наш буденний досвід і показує, що ми, як правило, комунікуємо зовсім без контролю за смислами у процесі взаємообміну інформації, але навіть у наукових колах цей очевидний факт ігнорується і вся увага зосереджується на тих компонентах процесу комунікації, яка пов'язана із логікою.

Наведу показовий приклад із власного досвіду доцента соціальних комунікацій у вищій школі.

На вченій раді одного інституту ми обговорювали чернетку кандидатської дисертації зі стратегії комунікацій, яку кафедра готувала на захист. Я уважно проаналізував роботу й помітив дивну річ: у змісті не було жодного розділу про вплив комунікацій на несвідоме аудиторії. Уся увага була зосереджена лише на раціональних смислах і меседжах.

Я запитав дисертантку: чому так?

Вона відповіла, що вплив на несвідоме — це не надто важливо в контексті теми стратегії комунікацій. Я здивувався і уточнив: що, на її думку, більш значиме для успіху комунікації — лімбічна зона мозку, яка керує несвідомим, чи префронтальна кора, що формує смисли й логіку?

«Звичайно, префронтальна», — впевнено сказала вона. І кафедра підтримала її позицію.

Виявилося, що не тільки більшість людей, але й більшість

фахівців у галузі комунікацій, не знає про експеримент, знаковий для розуміння суті питання – «Айовська азартна задача» (Iowa Gambling Task). Він проведений у 1990-тих роках командою психологів під керівництвом Антоніо Домасіо.

Коротко поясню, чому цей експеримент важливий для розуміння природи комунікації.

Учасники у процесі експерименту грали в карти, а вчені відстежували їхні реакції.

Виявилося, що підсвідомі тілесні сигнали — серцебиття, напруга, інтуїтивне відчуття — виникають у учасників раніше, ніж вони ... приймали і здійснювали реально усвідомлене рішення.

А тепер тримайтеся стільця, якщо читаєте цей текст за столом: виявляється, що люди починали уникати невігідних карт ще до того, як могли раціонально пояснити свій вибір !

Запам'ятайте: дії учасників були ще до усвідомлення сигналів!

Як, насправді, працює процес прийняття рішень, в тому числі і в процесі інформаційної взаємодії.

Перший етап: сенсорна інформація миттєво обробляється в емоційних центрах мозку (мигдалина, інсулярна кора). Там формуються «соматичні маркери» — тілесні відчуття, що сигналізують про ризик чи вигоду.

Другий етап: вентромедіальна префронтальна кора інтегрує ці сигнали з пам'яттю та контекстом, і лише тоді народжується усвідомлене рішення.

Подальші дослідження нейробіологів підтвердили: раціональний механізм бере участь у прийнятті рішень лише на 5-20%. Решта —

це робота підсвідомості.

Якщо сказати простіше: ми зовсім не такі вже логічні й розумні, як нам здається!

Насправді модель комунікації виглядає так: спершу ми несвідомо сприймаємо сигнал, який викликає певний стан у підсвідомості (через роботу мигдалини). І лише потім, із затримкою, підключається раціо, яке створює смисл.

Тобто, наша логіка – лише інтерпретатор, а не господар та реальний стимулятор для всіх наших дій.

У процесі комунікації ми отримуємо безліч невербальних, контекстних та емоційних сигналів, а також впливів, які наші сенсори навіть не фіксують напряму. Вони сприймаються й перевіряються нами як ресурс чи антиресурс, запускають біохімічні реакції організму.

І головне, повторюю, – дія починається ще до того, як смисл сформувався!

Тому справжнім «королем» комунікації є несвідоме, емоції, а не логіка чи зміст.

Організм без нашого відома вже запускає гормональні реакції — стресу чи задоволення, залежно від сигналу. А потім, із запізненням, префронтальна кора дає наказ нашому раціо обґрунтувати дію, яка вже відбулася, аргументами, що відповідають системі переконань аудиторії.

Важливий проміжний висновок для нашої подальшої роботи: фаховий комунікатор — це не завжди той, хто вміє логічно говорити (хоч іноді це справді важливо). Значно важливіше вміти посылати сигнали підсвідомості аудиторії, що ви надійний і

ресурсний, «відчувати» співрозмовника, вміти бути з ним «на одній хвилі», керуватися своєю інтуїцією.

Це можна робити навіть без слів: через емпатичне активне слухання або через сам контекст комунікації. До речі, людина, яка має природно позитивні наміри щодо співрозмовників, цілком здатна бути ефективнішою в комунікації, ніж та, хто володіє всіма техніками ораторського мистецтва, але приховує егоїстичні цілі за зовнішнім шармом.

Може здатися, що я применшую значення вербальної складової комунікації, бо часто наголошую на емоціях, несвідомому та енергетичних процесах.

Але це не так.

Слова мають величезне значення. І водночас вони відкривають інший вимір — вони є порталами до глибинних цінностей і культурних кодів.

Слова – це як ключі до внутрішнього світу людей.

Коли ми говоримо, ми запускаємо в мозку слухача не лише раціональне мислення, а й асоціативні процеси, які діють на неусвідомленому рівні. Так, дослідження в MIT показали: значення слів активує ті самі ділянки мозку, що й емоційні переживання. Джордж Лакофф довів: люди сприймають інформацію через «фрейми» — метафори й значення слів, а не сухі аргументи.

Семантика працює як невидимий код.

Слова «свобода», «безпека», «любов» запускають цілий спектр асоціацій і переживань. Дослідження когнітивної семантики в Каліфорнійському університеті показали: емоційно насичені слова активують лімбічну систему, яка відповідає за емоції й пам'ять.

Популярно кажучи, слова — це кнопки, які ми натискаємо в психіці співрозмовника. Іноді одна фраза може викликати більше реакцій, ніж десятки аргументів.

Відстежуючи, які слова повторює співрозмовник, ми розуміємо, що для нього є справді важливим.

Коли ми спеціально вводимо певні слова, терміни у власний лексикон, ми тим самим маркуємо себе та формуємо послання своїм аудиторіям, які лімбічна зона їх мозку миттєво зчитує.

Якщо ви комунікаційно грамотно формуєте свою семантику відповідно до характеристик своєї аудиторії, ви даєте їх сигнал-пароль «Я свій». Якщо не правильно, то аудиторія відчуває, що ви – чужий і дає команду префронтальній зоні свого мозку: оборона від нападу!

Як ми, люди, комунікуємо?

Здавалося б, питання тривіальне: завдяки нашим органам чуття (зору, слуху, всіх інших органів чуття)!

Так, ці канали комунікації є важливими. Але, знову ж таки, – не основними.

Наука виявила багато механізмів обміну між елементами систем, які людина не здатна виявити своїми органами чуття, і, відповідно, ці механізми для нас, людей, не існують.

Чи бувало у вас таке, що ви тільки подумали про когось, — і вже замить він телефонує?

Або коли ви сидите поряд із близьким партнером і раптом ловите себе на тому, що він у розмові ніби продовжує вашу думку, не висловлену вголос?

Чи коли мовчите із партнером, сидячи поруч, а в вашій голові “ні звідкись” з’являється ідентична ідея, яка «крутиться» й у нього?

Або коли ви виношуєте в команді якусь ідею, а ваш колега висловлює її так, ніби він слухав весь процес ваших роздумів сам-на-сам ...

Гадаю, подібне траплялося майже з кожним.

Ми часто списуємо це на «дивний збіг» чи «диво».

Але нічого дивного тут немає.

Щоб зрозуміти механізм цих дивних, з першого погляду, явищ, потрібно мати уявлення про базові фізичні процеси взаємообміну на рівні квантової природи матерії.

Вам може здатися неймовірним, але на базовому рівні матерії інформаційна взаємодія відбувається в ситуації реального часу, без врахування відстані між контрагентами системної взаємодії.

Уявіть: була система — квант, пара партнерів чи будь-яка інша єдність. Потім вона розділилася під ударом частинок у спеціальному квантовому пристрої. Частинки розлетілися на велитенські відстані. Але зв’язок між ними залишається миттєвим.

Цей феномен називається «квантова заплутаність».

Його вперше описали Альберт Ейнштейн, Борис Подольський та Натан Розен у 1935 році (парадокс EPR). А пізніше експериментально підтвердили Джон Белл у 1960-х і Ален Аспен у 1980-х.

Суть феномену у тому, що частинки залишаються пов’язаними незалежно від відстані: зміна стану однієї миттєво відображається

на іншій. Це суперечить класичній інтуїції, що інформація не може передаватися швидше за світло.

Виявляється, може.

Так і чує, що ви, читачу, вигукуєте заперечення: квантова реальність і наша реальність буття не перетинаються!

Перетинаються і ще як!

Напівпровідники, квантові обчислення – все це показові приклади єдності світу та його основоположних законів буття у Всесвіті.

Так, Альберт Ейнштейн історично називав квантову заплутаність «жахливою дією на відстані», оскільки вона дозволяє частинкам миттєво корелювати свій стан незалежно від дистанції.

Діпак Чопра у праці «Квантове зцілення» стверджує, що квантова заплутаність об'єднує все у Всесвіті, і саме цей механізм є основою для виникнення свідомості.

Шон Ходжман та сучасні дослідники з Австралійського національного університету наголошують, що заплутаність масивних рухомих частинок доводить: парадоксальні закони мікросвіту безпосередньо стосуються матерії в русі, що наближає нас до розуміння квантової природи макрооб'єктів.

Сучасна наука розглядає цей феномен як «моторчик другої квантової революції», який забезпечить створення суперпотужних комп'ютерів та нових законів фізики.

Тож давайте застосуємо квантові принципи «заплутаності» для розуміння дивних явищ у житті людей, які неможливо пояснити без апеляції до квантових законів буття.

Відомо, що між матір'ю та дитиною, близнюками чи кровними родичами існує особливий зв'язок, який часто називають телепатичним. Мати може відчувати, що з її дитиною, яка перебуває за тисячі кілометрів, трапилося лихо. І таких випадків зафіксовано тисячі.

Але це стосується не лише родичів. Так само сигнал може отримати духовно близька людина стосовно свого партнера, родича.

Я сам мав нагоду переконатися в цьому. Розповім реальну історію.

Сорок років тому через лікарняну помилку померла моя дружина. У момент її смерті я був на роботі в іншому місті. Мені подзвонили батьки, і я швидко приїхав додому. Усі були приголомшені. І я теж.

Раптом задзвонив телефон. Я взяв слухавку: «Добрий день, я...» — чоловік назвав своє ім'я, яке мені нічого не говорило. «Що з Тетяною? Я місця собі не знаходжу!» — із надриком запитав він.

Виявилося, що це був її знайомий, з яким вона встановила теплі стосунки під час перебування в санаторії на Кавказі. Людина, яка не мала жодного кровного зв'язку, але отримала сигнал у момент її смерті — була за тисячі кілометрів ...

Ось ще один приклад, який засвідчує, що між живими істотами, які поєднані відчуттям «Одного Ми», існують способи обміну миттєвого і екстериторіального обміну сигналами.

Ви, очевидно, бачили відео, в якому оселедці в зграї синхронно як у диво-танку реагують на напади акул. Хижак атакує, а зграя діє як істота з одним мозком.

Дивовижне явище!

Коли перший раз побачив цей синхронізований танок оселедців, у мене виникло питання: а як риби передають сигнал тривоги з одного краю зграї до іншого ?

Дії оселедців настільки злагоджені, що сприймається все як танок однієї істоти. Виникає сумнів, що така синхронність – результат дії звукового чи іншого подібного сигналу тривоги. Звук має не таку вже й значну швидкість, яка не може встигати за потребою робити злагоджені маневри у таких ситуаціях всім учасникам цієї взаємодії.

Незвичайна синхронна реакція зграї оселедців — це яскравий приклад того, як комунікація може відбуватися без слів і без свідомого контролю.

Кожна риба реагує на рухи сусідів не тільки через зір та бічну лінію, яка сприймає найменші коливання води, але й як елемент «зрощеної» системи. Сигнал проходить миттєво. У результаті навіть невеликий імпульс перетворюється на хвилю, що проходить крізь усе угруповання, і вся зграя синхронно змінює напрямок.

Ці хвилі бувають різними: механічні від руху плавників, гідродинамічні від зміни потоку води, акустичні у вигляді низькочастотних звуків, а також передаються як у випадку квантових «зрощених» систем.

Всі канали комунікації накладаються одна на одну, створюючи багатоканальну систему сигналів. Завдяки цьому оселедці можуть миттєво координуватися, ухилятися від хижаків і зберігати енергію під час тривалих міграцій.

Висновок тут універсальний: комунікація в системах відбувається між елементами не тільки вербально, а й багатьма іншими способами — через хвилі, рух, тиск, світло. На квантовому рівні у

«зрощених» системах. Часто ці канали не можуть бути усвідомлені, але саме вони забезпечують узгодженість і цілісність складних живих та соціальних структур. Це означає, що живі істоти мають багатоканальні хвильові системи взаємодії, частина яких поки що лишається поза межами нашого усвідомлення.

Варто кілька слів сказати про згаданий вище феномен взаємообміну, який у масовій свідомості має назву «телепатія».

Коли хтось говорить слово «телепатія», більшість людей зреагують на це як на щось «ненаукове», тобто, як на фантазію чи метафору. Західна раціоналістична масова свідомість сформована на тезах, що «такого не може бути».

Виявляється, може бути.

Просто ми тільки на початку процесу наукового обґрунтування цього явища.

Уже майже сто років науковці намагаються дослідити феномен прямої передачі сигналів між людьми, який у культурі часто називають телепатією.

Першим систематичним підходом до вивчення цього феномену стали експерименти Джозефа Бенкса Райна в лабораторії парапсихології Duke University (США). Він проводив тести з картками та сенсорними ізоляціями, перевіряючи, чи може «відправник» передати образи «отримувачу». Результати були неоднозначними, але саме ці досліді заклали основу для подальших пошуків.

У XXI столітті до справи долучилися нейротехнології.

У 2014 році міжнародна група дослідників з Індії та Франції використала електроенцефалографію (EEG — реєстрація

електричної активності мозку) для зчитування сигналів та транскраніальну магнітну стимуляцію (TMS — вплив магнітними імпульсами на мозок) для їхньої передачі іншому учаснику.

Це дозволило передати прості слова («hola», «ciao») на відстань без традиційних каналів комунікації. Такі експерименти стали першим підтвердженням того, що комунікація «мозок до мозку» можлива за допомогою технологій.

Новітні дослідження, наприклад у Неймегені (Нідерланди), застосовують магнітоенцефалографію (MEG — метод реєстрації магнітних полів мозку), щоб вивчати синхронізацію мозкових хвиль між «відправником» і «отримувачем». Це відкриває перспективу розуміння хвильових каналів комунікації, які ще перебувають на стадії дослідження.

Висновок очевидний: комунікація між живими істотами може відбуватися не лише вербально чи звуково, а й через хвильові та електричні процеси, значна частина яких поки що лишається поза межами нашого усвідомлення.

Наука тільки починає досліджувати явища, які всі називають «телепатією». Але сама практика існує тисячі років. Тому не дивно, що сучасні дослідники звернулися до буддійських ченців, які традиційно практикують телепатію як частину своєї культури.

У науковій літературі вже є кілька цікавих прикладів експериментів, де буддійські ченці ставали учасниками досліджень екстрасенсорної взаємодії.

Одним із перших систематичних підходів стала програма Science for Monks, започаткована Smithsonian Institution у співпраці з монастирями в Індії. Вона поєднала традиційні буддійські практики з сучасними методами нейробіології та психології, щоб зрозуміти,

як медитація впливає на мозкову активність і чи може створювати особливі хвильові стани, які сприймаються іншими.

У США до досліджень долучилися ченці, запрошені до Northwestern University. Нейрофізіологи Робін Нусслок, Кен Паллер та Марсія Грабовецькі проводили експерименти з використанням електроенцефалографії (EEG — реєстрація електричної активності мозку) та магнітно-резонансної томографії (МРТ).

Вони досліджували, як під час глибокої медитації змінюється синхронізація мозкових хвиль і чи може вона впливати на взаємодію між учасниками. У цих експериментах брали участь тибетські ченці Geshe Thabkhe та Geshe Lodoe Sangro, які демонстрували винятковий рівень концентрації.

У Європі подібні експерименти проводилися в лабораторіях Max Planck Institute for Human Cognitive and Brain Sciences у Лейпцигу. Там дослідники аналізували мозкову активність під час медитації та групових практик.

Висновки цих робіт свідчать: ченці у стані глибокої медитації створюють хвильові патерни мозку, які можуть слугувати каналами комунікації. Це підтверджує, що живі істоти мають багатоканальні способи взаємодії, які наука лише починає відкривати.

Зрозуміло, що у сфері, яка поки що перебуває на стадії наукових досліджень і чекає на остаточне пояснення фізичної природи, для людей особливо раціональних та строго логічних такі явища виглядають як езотерика чи навіть фантазії. Але наука поступово наближається до їхнього пояснення.

Але для людей чуттєвих, які довіряють власному досвіду й спостереженням (а саме вони, як ми вже говорили, є найкращими природними комунікаторами), наведені вище факти цілком

достатні, щоб зрозуміти головну істину: ми комунікуємо як живі системи на глибинному фізичному, квантовому й хвильовому рівнях, а не лише через ті канали, які можемо раціонально усвідомити.

Запам'ятайте головний висновок: якщо ви й ваша аудиторія — елементи однієї системи, то комунікація між вами ніколи не припиняється. Коли ви лише думаєте про близьку людину — ви вже з нею комунікуєте.

Коли ви входите в соціальну систему, ви стаєте її частиною й неминуче повторюєте дії інших елементів у режимі реального часу. Саме тому кажуть: «думки матеріальні». Це визначення не фізичної суті, а наслідків. Ми починаємо думати — і запускаємо механізми взаємозв'язку, які зрештою проявляться у матеріальному вимірі нашого життя.

Ми, звичайно, не можемо прямо керувати неусвідомленими каналами комунікації, зазначені вище. Але важливо, щоб ми розуміли нашу природну обмеженість у раціоналізації власної комунікації, а також розуміли тотальність процесу комунікації між елементами систем.

Ми не можемо нічого приховати від контрагента. Навіть якщо мовчимо, але мовчки думаємо, це вже комунікативна активність, яка запускає процес передачі сигналу.

Якщо ми – за фактом народження або за власним бажанням – входимо у соціальну систему, ми вже «зрошені», вже поєднані як одне ціле і сигнали в цій системі в ситуації реального часу обмінюються між всіма її елементами.

Це далеко не завжди фіксується префронтальною зоною, раціо, але нашою підсвідомістю – завжди.

Тому навіть думати про когось погано – це вже посил адресату сигналу, який ваш контрагент відчує та відповість вам. Не дивно, що в християнстві гріхом є не лише лайка у вічі, а «лайливі» думки.

Тож будем чемними не лише на устах, але й в наших думках. І люди, з якими ми прагнемо бути «Одним Ми», це відчують та неусвідомлено оцінять.

Є ілюзія, що ми можемо на свій розсуд оберігати цілісність свого світогляду від впливу того соціального середовища, частиною якого ми за бажанням або вимушено стаємо.

Запитайте себе, чи впливає на вас середовище в метро, в якому вам постійно доводиться їхати на роботу у час пік? Навіть якщо ви намагаєтесь у поїзді закритися у собі і не комунікувати ні з ким навіть поглядом?

Чи комунікуєте ви з пасажиром метро, коли при цьому ви їдете мовчки?

Чи комунікуєте ви з членами спільноти, коли ви мовчите?

Розповім історію з моєї практики наставника-консультанта з питань кар'єрного просування. Вона дасть розуміння, як відповісти на ці запитання науково.

Я довгий час допомагав клієнту вирости з позиції корпоративного спеціаліста до керівника підрозділу. Теоретично він був готовий: досвід мав, знання теж. Але кожна співбесіда з потенційним роботодавцем закінчувалася невдачею.

Причина виявилася не в браку знань, а в середовищі, яке формувало його мислення та його енергію, яка впливала на його впевненість у собі. Системи є донорами властивостей для елементів цих систем.

Клієнт жив у маленькому містечку, фактично в селі, їздив на роботу маршрутками, а у вихідні спілкувався лише з друзями, які працювали на місцевому аграрному підприємстві й ніколи не виїздили надовго.

Тут і проявився феномен “дзеркальних нейронів”, який відкрила група Джакомо Ріццолатті в Університеті Парми у 1990-х. Виявилося, що ці нейрони активуються не лише тоді, коли ми самі щось робимо, а й коли бачимо, як діє інша людина. Ми автоматично «віддзеркалюємо» поведінку оточення, навіть не усвідомлюючи цього.

Подальші дослідження в UCLA (2005–2015) під керівництвом Марко Якобоні підтвердили: “дзеркальні нейрони” беруть участь у формуванні емпатії та соціального навчання. Коли ми бачимо емоції іншої людини, наш мозок відтворює їхні патерни — і ми починаємо відчувати подібне. Саме тому токсичне середовище «заражає» негативом, а ресурсне — підсилює позитив.

Погляньмо на цю тему ще ширше.

Психологами проведено дуже багато експериментів, які засвідчують, що ми комунікуємо далеко не тільки з людьми, а й усім контекстом, який нас оточує. Ця комунікація не вербальна, звичайно, але це – безумовний інформаційний та енергообмін, який реально впливає на всіх учасників.

У 1979 році американська психіатрка Еллен Лангер вирішила перевірити, чи можна змінити відчуття старості, якщо змінити контекст життя. Вона запросила в експеримент вісім чоловіків віком близько 75 років і поселила їх на тиждень у колишньому монастирі, спеціально облаштованому так, щоб нагадувати 1959 рік.

Всередині все виглядало так, ніби час повернувся назад: чорно-білий телевізор, старі платівки, книжки й календарі з минулого. Учасників попросили поводитися так, ніби їм не 75, а 55 років. Без сучасних речей і звичного догляду вони почали жити у «молодшій» версії себе — самостійно носили речі, розмовляли й думали так, ніби справді опинилися у минулому.

Результати виявилися вражаючими: покращилася постава, гнучкість, сила, пам'ять і навіть зір. У більшості учасників зріс показник IQ, а на фотографіях після експерименту вони виглядали молодшими. Дослідження показало, що наше самопочуття значною мірою залежить від середовища й ролі, яку ми приймаємо. Якщо людина мислить і діє як «старий», вона швидше відчуває тягар віку. Але якщо зберігає відчуття молодості — має шанс залишатися активною й життєрадісною набагато довше.

На основі цих експериментів Лангер у 2009 році написала книгу-бестселер *Counter Clockwise* («Проти годинникової стрілки»).

Отже, навіть коли ви свідомо й не комунікуєте, ваш мозок все одно комунікаційно взаємодіє з оточенням. Це означає, що комунікація завжди є процесом взаємного впливу. І вибір середовища має стратегічне значення: ресурсне середовище дає енергію й підтримку, нересурсне — виснажує.

Повернемося до кейсу.

Я пояснив клієнту дію “дзеркальних нейронів” і порадив: якщо він хоче вийти на інший рівень самореалізації, йому потрібно змінити місце проживання й оточення.

Спершу він розгубився, взяв тривалу паузу у наших стосунках.

Але через кілька років написав мені: переїхав у місто, і його кар'єра нарешті зробила той стрибок, про який він мріяв.

На основі цього кейсу можна дати важливу рекомендацію для кожного, хто мріє про підвищення власного ділового статусу:

- Якщо ви прагнете кар'єрного чи бізнесового прориву, визначте, які патерни мислення й поведінки характерні для людей у бажаній позиції.
- Оцініть, чи відповідає цим патернам ваше нинішнє соціальне оточення, з яким ви неусвідомлено комунікуєте через механізм “дзеркальних нейронів”.
- Якщо не відповідає — змініть середовище. Це може бути переїзд або пошук клубних спільнот, які стануть джерелом потрібного впливу.

Так, це може вимагати інвестицій — часу, грошей, зусиль. Але саме ця інвестиція у правильне середовище ваших комунікацій запускає механізм впливу “дзеркальних нейронів”, який веде до вашого майбутнього стрибка.

Інсайт 2. Комунікація - це, передусім, енергетична взаємодія

Задумайтесь: для реалізації яких потреб ми комунікуємо?

Для людей раціональних відповідь очевидна: щоб обмінюватися інформацією.

Але це – також дуже неповна відповідь.

Пригадайте ситуацію після емоційної сварки з партнером чи мамою, коли ви відчували себе як обесточена батарейка, ніби хтось забрав у вас сили. І тоді інстинктивно шукали розмови з близькою подругою чи другом, щоб «підзарядитися».

І от що дивно: рятівне спілкування із близькими людьми само по собі не мало великої інформаційної мети. Ви просто прагнули підтримки. Через день ви можете і не пригадати, а про що саме

ви говорили. А от відчуття повноти енергії після бесіди із близькою для вас людиною ви точно не забудете.

Це і є доказ того, що комунікація — значно більше, ніж слова.

Тут саме час визначити наступну ключову характеристику комунікації як явища, про яку ви точно не прочитаєте у підручниках з комунікації: комунікація є, насамперед, процесом обміну енергією!

І ця характеристика – не метафора і не езотерика.

Згідно законів термодинаміки будь-яка взаємодія, в тому числі й комунікаційна, змінює енергетичний статус елементів такої взаємодії.

Ось як це реалізується в процесі комунікації.

Коли ви вступаєте з кимось у комунікацію, то першим наслідком буде те, що ви, як система, і ваша аудиторія як система, вступають у процес взаємообміну енергією, в результаті чого енергетичні статуси учасників змінюються.

І відповідно до енергетичної якості цих змін організми учасників взаємодії запускають каскадний біохімічний процес, який через 30 мілісекунд буде інтерпретований префронтальною зоною їх мозку як необхідність якоїсь дії.

Тобто, коли ми починаємо комунікувати, ми найперше, що здійснюємо, це – передача нашій аудиторії власної енергії (як і вона також передає свою енергію нам).

Закони термодинаміки допомагають пояснити цей процес. Згідно Першого закону термодинаміки, енергія не зникає, а переходить з однієї форми в іншу.

У спілкуванні ми передаємо її через голос, рухи, міміку, мозкові імпульси й навіть хвилі серцевого ритму. Дослідження в Max Planck Institute (Лейпциг, 2012–2018) показали: під час діалогу мозкові хвилі співрозмовників синхронізуються, створюючи «енергетичний міст».

Так, ця енергія може бути ресурсом або антиресурсом.

У позитивній взаємодії вона підживлює, знижує стрес і додає тону. У конфлікті ж відбувається витік енергії. Експерименти MIT Media Lab (2015) довели: під час конфліктних переговорів різко зростає рівень кортизолу й серцевий ритм — ознака виснаження.

Згідно Другого закону термодинаміки, ентропія, тобто хаос, завжди зростає. У комунікації це означає: якщо немає довіри й структури, енергія у процесі комунікації розсіюється. Навпаки, емпатія й узгодженість знижують хаос. Дослідження Stanford Lab (2017) показали: під час емпатійного діалогу синхронізуються ритми серця й дихання, що стабілізує енергетичний обмін.

Подібні результати отримали й інші лабораторії: UC Berkeley (2019) — групова медитація синхронізує альфа-хвилі мозку. Harvard Mind/Body Institute (2005–2010) — позитивна комунікація знижує рівень стресових гормонів і підвищує енергетичний тонус.

Отже, комунікація — це не лише інформаційний процес, а й енергетична взаємодія, що підпорядковується законам фізики. Вона може жити й підтримувати, а може виснажувати й руйнувати.

Звідси 2 надважливих висновки для практики персональної комунікації:

1. Значимість комунікативної гігієни: варто ретельно обирати, з ким спілкуватися. «Не своя» чи токсична аудиторія забирає

енергію. Тут діє правило: краще менше, але якісніше.

2. Ресурсні стосунки – це ваші батарейки! Людей, які вас енергетично підживлюють, – небагато. Але вони справжні діаманти для вашого буття, бо комунікація з ними визначає вашу життєву силу й успішність. Усвідомлено інвестуйте у такі стосунки, бо це найважливіша життєва інвестиція.

Мудрість успішних людей полягає саме в цьому: вони постійно шукають енергетично значущих партнерів для комунікації. У них небагато друзів, але всі вони — «батарейки», які заряджають і яких вони заряджають у відповідь. Без взаємності енергія не циркулює.

Виникає природне запитання, що є тоді «ефективна комунікація», який її критерій? Як можна дізнатися, яка взаємодія була ресурсною, а яка антиресурсною, що забрала у вас сили, енергію?

Є вимір ефективної комунікації і він називається емерджентним (набутим) ефектом взаємодії.

Щоб було зрозуміло, прокоментую цей механізм на прикладі.

Уявіть, що певна установа найняла дві тимчасові бригади для викопування траншей.

Бригада №1 — п'ятеро людей з різних міст, які між собою не знайомі. Бригада №2 — п'ятеро земляків з одного села, випадково зібрані долею разом.

Завдання було однакове: викопати траншею й отримати оплату.

У першій бригаді кожен копав свою частину. Хтось швидше, хтось повільніше. Ті, хто закінчив раніше, не допомагали іншим — просто пішли відпочивати. Робота завершилася, але без скорочення часу.

У другій бригаді все пішло інакше. Люди були раді несподіваній

зустрічі земляків у великому місті. Вони активно і радісно комунікували, радіючи зустрічі. Земляки вирішили швидко разом виконати завдання й піти святкувати. Як результат, робота була зроблена набагато швидше, аніж у бригаді №1.

Тут проявився ефект емерджентності — коли взаємодія дає результат більший, ніж проста сума індивідуальних зусиль. Саме це і є принцип « $2 + 2 = 5$ ».

Емерджентність (від англ. *emergence* — «поява», «виникнення») — це властивість системи породжувати нові якості чи поведінку, які не можна пояснити лише через характеристики її окремих елементів.

Ще Арістотель у IV ст. до н.е. висловив думку, що «ціле більше, ніж сума його частин», і саме ця ідея стала відправною точкою для подальших роздумів.

У XIX столітті англійський філософ Джордж Генрі Льюїс увів термін *emergent*, щоб відрізнити прості результати взаємодії від нових властивостей, які виникають лише у цілісності. Пізніше концепцію розвивали Джон Стюарт Мілл, Ніколай Гартманн та інші мислителі, закладаючи основу сучасного розуміння складних систем.

Суть емерджентності полягає в тому, що взаємодія частин створює нову реальність.

Окремий нейрон не має свідомості, але їхня мережа породжує мислення й відчуття.

Крапля води не є хвилею, але мільйони крапель утворюють океанський рух.

Людина сама по собі не створює культуру, але спільнота формує мову, традиції й соціальні норми. Це і є емерджентність —

народження нової якості з цілісності, яку неможливо передбачити лише через аналіз окремих елементів.

Значення цього явища величезне: воно пояснює, як із простих елементів у процесі соціальної комунікації виникають складні системи — життя, свідомість, суспільство.

Для науки емерджентність є ключем до розуміння біології, фізики, інформатики та комунікації. Для людини — це усвідомлення, що її власна свідомість і соціальні зв'язки є результатом колективної взаємодії, яка завжди створює щось більше, ніж можна передбачити. Саме тому емерджентність стала одним із фундаментальних принципів сучасного мислення про світ.

Емерджентність у комунікації означає, що гармонійна взаємодія створює нову якість: несподівані ідеї, синергію енергії та емоцій.

Цей ефект глибоко досліджений у лабораторіях.

Так, MIT Media Lab (2016, Алекс Пентленд) показали: під час групових дискусій виникає «соціальна синхронізація» — узгоджуються ритми мовлення, жести, мікроекспresi. Це підсилює ефект комунікації.

Stanford Social Neuroscience Lab (2018, Джеймс Гросс) довели: під час емпатійної взаємодії синхронізуються серцеві ритми учасників. А UC Berkeley (2019, Дачер Келтнер) показали, що групова медитація синхронізує альфа-хвилі мозку, створюючи відчуття єдності. Harvard Business School (2010, Аніта Вуллі) підтвердили: групи з високим рівнем комунікаційної узгодженості демонструють результати, які перевищують індивідуальні здібності учасників.

Емерджентний ефект доводить: комунікація — це не просто обмін інформацією, а процес створення нової енергії та можливостей. У ресурсному середовищі вона стає генератором синергії, здатним

підняти учасників на рівень, недосяжний для них окремо.

Якщо ви прагнете зростати у професійному, економічному чи духовному плані, шукайте людей і спільноти, які здатні створювати емерджентний ефект. Саме вони породжують нові можливості, стимули й контексти, яких ви самі не змогли б передбачити.

Даний інсайт дозволяє нам сформулювати визначення, що є «ефективною комунікацією» і які є її критерії, маркери: якщо наслідком комунікації став емерджентний ефект, комунікація була ефективною.

Сформулюємо ключовий висновок для практики комунікації із інсайту №2: якісна комунікація є фундаментом нашої енергетичної спроможності, сили, ресурсності для здійснення всіх життєвих завдань.

Проста закономірність, яка має мотивувати вас прочитати цю книгу та застосувати її рекомендації для покращення власних комунікативних скілів: чим більш майстерні ви у персональній комунікації, тим у вас більше внутрішньої енергії для успішного щасливого життя.

У наступних главах ми розберемо, як практично застосовувати комунікацію для отримання зовнішніх ресурсів, для їх збереження, відновлення.

Інсайт 3. Коли ми комунікуємо з кимось, ми завжди комунікуємо, насамперед, ... із самим собою

Поговоримо про ще одну неочевидність у процесі комунікації: як саме йде обмін енергією та інформацією.

Здається, що відповідь і в даному випадку очевидна.

Зовні виглядає так: ви сказали чи написали. Вам відповіли.
Процес взаємопередачі сигналу послідовний.

А ця послідовність – ілюзія.

Щоб довести це, наведу ще один кейс із моєї консультативної практики.

До мене звернувся клієнт із проблемами у спілкуванні: постійні конфлікти з партнером і колегами, надмірна емоційність.

Після тестування та аналізу його натальної карти стало зрозуміло: проблеми у комунікації — лише вершина айсбергу у розумінні причинно-наслідкових зв'язків проблемних ситуацій у комунікації клієнта. «Під водою» дослідження виявило родові та кармічні патерни, сформовані травматичною історією сім'ї, які були справжніми причинами його конфліктної комунікації із близькими людьми.

У його батька й матері були складні життєві долі, повні втрат і трагедій. Це породило страхи, психотип жертви, жорсткість і недовіру. У клієнта ці риси проявилися як антиемпатичність, жадібність, жорстокість — риси, які він сам у собі не хотів визнавати.

Ми відверто проговорили це, і він прийняв ситуацію як базу для духовної самотрансформації.

Не одразу, а тільки через два роки роботи над зміною глибинних переконань дали результат: трансформація внутрішніх патернів запустила й зміну комунікативних моделей, які раніше здавалися недосяжними.

У психології комунікації є поняття «активності сприйняття»: ми реагуємо лише на те, що відповідає нашим цінностям і

переконанням. Світогляд створює фільтри, які діють неусвідомлено, але тотально. Тому коли ми комунікуємо, ми, фактично, маршрутизуємо процес комунікації по тим вказівкам, які дають наші глибинні характеристики особи.

Дослідження в Стенфорді показали: сприйняття повідомлення залежить від того, наскільки воно узгоджується з базовими цінностями слухачів. Гарвардські дослідження групової динаміки довели: люди тяжіють до тих спільнот, які компенсують їхні внутрішні дефіцити. А Карл Роджерс підкреслював: конфлікти виникають тоді, коли інша людина активує наші власні невирішені проблеми.

Коли ми комунікуємо з кимось, то очікуємо від аудиторії певної реакції на власні потреби та стани, обираємо теми розмов, які нам самим важливі, реагуємо на меседжі аудиторії відповідно власних переконань у тематиці того, що нам передає аудиторія, запам'ятовуємо лише те, що нам важливо і нас зачепило емоційно в розмові.

Ми, власне, дивлячись на нашу аудиторію, бачимо в ній лише те, що хочемо бачити, чуємо лише те, що хочемо чути, а все інше блокуємо у сприйнятті.

Коли ми працюємо над собою — змінюємо установки, переводимо страхи у позитивне бачення майбутнього — тоді й слова стають зрозумілими, щирими й ефективними. Аудиторія перестає бути «дзеркалом проблем» і перетворюється на простір справжнього діалогу.

Ключовий висновок для тих, хто планує усвідомити власні комунікативні скіли та проблеми у цій сфері: комунікація завжди

починається з усвідомлення того, ким ми є всередині. Наші цінності, переконання й психологічні стани формують реакції аудиторії. Гармонізація зовнішньої комунікації можлива лише через гармонізацію власного внутрішнього світу.

Інсайд 4. Комунікація продовжується після ... завершення комунікації

Є одна дуже важлива характеристика, яку часто не беруть до уваги навіть ті, хто вважає себе майстрами комунікації: вплив комунікації не закінчується тоді, коли ми замовкаємо. І на самого комунікатора, і на його аудиторію.

Це твердження також здається контрверсійним.

Як це так: ми завершили комунікацію, а вона не завершилася? Це ж абсурд!

Зовсім не абсурд з фізичної та психологічної точки зору.

Для обґрунтованості цієї тези наведу кейс із своєї консультативної практики.

Клієнтка звернулася до мене з проблемою: вона давно посварилася з донькою й уже сама забула про ту сварку, але донька постійно пам'ятає подію, яка давно минула, й не може відпустити образи. «Чому вона така злопам'ятна?» — питала клієнтка.

Я пояснив: у доньки сталося емоційне “якоріння” образи. Для неї та розмова триває досі, бо емоція не була прожита й завершена. Вона постійно “прокручує” ту бесіду в собі, підживлюючи її новими смислами. Це як постійно підливати бензин у вогонь — він не згасає.

Час комунікації прямо пропорційний емоціям, які були прожиті в

процесі спілкування. Один учасник може забути все одразу після завершення спілкування, бо його нічого не зачепило. Інший — носитиме розмову в собі роками. Тому, щоб завершити діалог, потрібно “закрити гештальт”: повернутися до минулого, зрозуміти, що саме зачепило співрозмовника, і дати йому можливість відпустити.

До речі, “минуле” – це не завжди минуле даного втілення людини. Багато людей продовжують травматичні комунікації, які стартували у минулих втіленнях. Для того, щоб вийти із травми, потрібні спеціальні регресивні практики закриття гештальту, які здійснюють фахово гіпнотерапевти.

У теорії систем є явище, яке називають «петлями зворотного зв'язку».

Кожна комунікація запускає хвилі, які повертаються до нас — як ресурс або як антиресурс. Це той самий “бумеранг”, про який говорить прислів'я: “Не копай яму іншому — сам упадеш” або у позитивному ключі – “Відпускай хліб за водою — він повернеться сторицею”.

І це – не тільки народні чи біблійні мудрості.

Дослідження в багатьох лабораторіях засвідчили, що процес, який розпочався в активній фазі комунікації, не завершується, коли сказано останнє слово. Так, відкриття в Гарвардській школі психології (Ден Гілберт та ін.) показали: після завершення діалогу мозок продовжує “перетравлювати” інформацію, створюючи нові емоційні реакції.

Роботи Деніела Канемана довели: швидкі емоційні реакції (“система 1”) доповнюються повільним осмисленням (“система 2”). Тому навіть після розмови ми продовжуємо аналізувати й відчувати

наслідки. Дослідження в Оксфорді підтвердили: мозок має властивість “переосмислювати” інформацію, створюючи нові емоційні реакції вже після завершення комунікації. Університет Чикаго власними дослідженнями посткомунікаційного ефекту сприйняття показав: ефект комунікації може змінювати поведінку групи навіть через тижні після події.

Комунікація — це як камінь, кинутий у воду: хвилі ще довго розходяться після того, як камінь зник. Тому кожне слово й кожна емоція мають “довгий хвіст” впливу. Гармонізація комунікації означає відповідальність не лише за те, що ми говоримо зараз, а й за те, як це буде діяти завтра чи навіть через місяць.

У комунікації немає терміну давності.

Ми ніби саджаємо дерева: вони можуть принести добрі плоди або ж стати холодним морозом, який знищує цвіт. Тому відповідальність за кожне слово й кожную емоцію — це основа якісної комунікації.

Висновки для практики комунікації дуже важливі:

- Ніколи не оцінюйте сприйняття смислів, які ви адресували своїй аудиторії у конкретний час, як завершене. Ваша аудиторія сприймає нові меседжі в контексті посткомунікаційних ефектів всіх попередніх ваших спілкувань. Ви ніколи не починаєте новий транш комунікацій “з чистого листа”.
- Ваші попередні комунікації у підсвідомості вашої аудиторії живуть власним життям, результати якого вас можуть дуже здивувати. Тому завжди варто робити аудит установок та переконань вашої аудиторії щодо тих меседжів, які ви раніше висловлювали.
- “Ваше слово – не горобець. Висловив і не впіймаєш”. Так кажуть, маючи на увазі необхідність бути мудрим у

висловленні своїх думок. Але в цьому вислові є ще один прихований смисл: цей “горовець” не тільки невловимий, але й має здатність прилітати до вас у вигляді бумерангу через багато років із образом, який ви зовсім не впізнаєте.

Підсумок першої глави

Дорогий читачу!

Гадаю, ви вже сформували для себе головний висновок: вчитися ефективно комунікувати важливо для того, щоб самому бути в ресурсі завдяки обміну енергією із аудиторіями, які таку енергію мають.

Майстерність персональної комунікації має 3 основних складових:

- визначення пріоритетних для себе аудиторій, виходячи з розуміння власних глибинних інтересів
- самоналаштування на ресурсну гармонійну взаємодію з різними аудиторіями
- опанування форматів комунікацій, які актуальні у конкретний час у конкретних обставинах як постійний процес.

Про це ми будемо говорити впродовж всієї книги.

Комунікуючи ефективно, ми налагоджуємо енергетичні потіки між собою і Всесвітом. І це – не метафора, а фізичний факт. У наступних главах ми з вами проговоримо, як завдяки усвідомленню себе визначити для себе ресурсні аудиторії, встановити з ними енергоміст та підтримувати його протягом тривалого часу.

Ви усвідомите, що ваш внесок у формування ваших комунікативних скілів – це найкраща інвестиція, яка має винятково швидкий термін повернення вкладених ресурсів.

У книзі даються конкретні настанови, алгоритми, як покращити комунікацію з аудиторіями, які є для вас особисто ресурсно ключовими.

Ви формуєте здатність емпатично слухати співрозмовника і отримаєте доступ до ресурсів, які вам потрібні для вашого життєвого успіху.

Ви відпрацюєте модель перемовин і зможете користуватися ресурсами партнерів, отримувати бажане без сварок та емоційних зривів.

Ви налагодите спілкування із власним підлітком, керуючись рекомендаціями окремої глави книги.

Ви пропрацюєте модель емпатичного спілкування із літніми батьками і відчуєте приплив енергії від єднання із найдорожчими для вас людьми у час, коли ваша увага для них є критично значимою.

Ви опануєте методики комунікації із Всесвітом, Природою, а також собою і отримаєте спокій в душі, переконання в правильності свого Шляху.

Запрошую вас зробити перший практичний крок, який відкриє вам розуміння вашої специфіки як комунікатора та допоможе накреслити основні риси вашого стратегічного плану комунікацій.

Чек-лист для усвідомлення та закріплення матеріалу 1-ї глави

1. Визначіть, наскільки несподіваним стало персонально для вас твердження автора книги про «переважно несвідомий» характер комунікації? Чи переконали вас аргументи автора?
2. Пригадайте ситуацію із свого життя, коли а) після комунікації

ви отримували енергію і відчували «крила» б) після комунікації ви відчували, ніби енергія від вас пішла. Чому ефект був саме таким? Чи були у вашому житті випадки, коли в процесі комунікації ви спостерігали реалізацію ефекту « $2+2=5$? В чому це проявилось?

3. Пригадайте, коли у вашому житті контекст, в якому ви жили, виразно вплинув на ваші переконання, патерни? Це було в плюс для вас, чи у мінус?
4. Пригадайте, коли ви були із вашим партнером буквально «на одній хвилі»? Коли ви відчували, що думає партнер (чи близька людина)? Чи близька людина відчула, що ви думали?
5. Пригадайте, чи були у вашому житті дивні випадки, коли ви отримували «повідомлення» від людини, яка в цей момент знаходилася за тисячі кілометрів? Чи мали ви особисто досвід передачі сигналу на відстані?
6. Які слова ви особисто любляєте говорити? Визначте свої власні «слова-портали»? Проаналізуйте слова, які є «порталами» вашого партнера. Зробіть висновок: до яких цінностей відкривають ці «портали»?
7. Пригадайте, як певні комунікації у вас весь час надсилають вам “бумеранги”

Зробіть впевнено наступний крок – визначіть у наступній главі свій комунікативний тип, свої комунікативні особливості, завдання для налаштування Скілу №1.