

– Социально-психологическая характеристика личности связана с изучением психологических процессов и механизмов ее включения в социальные группы и общности.

– Антропологический подход связан, с одной стороны, с описанием жизненных форм, в которые включена личность посредством культуры, а, с другой, с изучением типовых (базисных, модальных и пр.) характеристик и моделей личности, встречающихся в данном обществе и изменяющихся под воздействием институтов культуры.

– Социологический подход к личности состоит в обнаружении и исследовании ее социально-типических характеристик, выраженных в системе социальных отношений (то есть системе статусов, позиций, ролей и диспозиций); социология имеет своей основной целью раскрытие институциональных аспектов и связей социального поведения личности.

– Принципиальное различие между антропологическим и социологическим подходами к исследованию личности состоит в том, что первый ориентирован преимущественно на выявление доструктурных, диффузных и латентных форм жизни личности, а второй, напротив, — на изучение структурных, концентрированных, институционально оформленных жизненных форм.

– Выдающейся заслугой отечественного обществознания является разработка деятельностного подхода как методологической основы комплексного изучения личности; с точки зрения деятельностного подхода человек рассматривается в контексте деятельности: он включает в себя личность как подсистему деятельности, «специализирующуюся» на достижении целей и выступающую в свою очередь многофункциональной и полиструктурной системой, которая также состоит из разных подсистем.

*(Продолжение следует)*

## ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ КРЕДО

### НАУКА — ЭТО ИНТЕРЕСНО

**(интервью с профессором В.С.Дудченко)**

*Журнал уже знакомил читателей с нашими гостями в Студенческом научном клубе Института социальной инженерии. Продолжая эту традицию, предлагаем интервью признанного специалиста в области организационного консультирования, доктора социологических наук, профессора Вячеслава Сергеевича Дудченко. Как обычно, вопросы задавали студенты — участники Клуба и научный руководитель Клуба, доктор философских наук, профессор Ю.М.Резник.*

***Расскажите, пожалуйста, о начале своего творческого пути. Как и почему Вы стали специалистом в организационном консультировании, ученым, работы которого знают практически все исследователи в данной области? С чего началась Ваша трудовая карьера? Что послужило главным мотивом при выборе профессии?***

Должен сказать, что я свою профессию не выбирал, она меня сама выбрала. Одно время я профессионально самоопределился как физик-теоретик, занимался математической физикой, два года учился на физмате. Затем я создал литературное объединение. В течение нескольких лет в этом литературном объединении собирались поэты, писатели, художники. Я был организатором, мне нравилась идея творчества многих жизней, реальностей.

Как физика-теоретика меня интересовал ни много ни мало секрет гравитации. Я считал, что если я раскрою природу гравитации, то я изменю весь мир. В то же время мне казалось, что сочетание занятий точными науками с искусством и другими творческими видами деятельности может обеспечить целостность развития человека, его интеллекта, с одной стороны, и души — с другой. Уже лет в 18–19 я понял, что только так человек может быть вообще счастливым.

Разочаровавшись в себе как в физике-теоретике, я твердо решил стать писателем. Профессиональную подготовку в этой области давал филологический факультет. Живой же материал для своих произведений я мог получить, занимаясь журналистикой. Несколько лет проработал в самых разных газетах. Мне нравилось заходить в любые кабинеты, общаться с любыми людьми.

Тогда же я пришел к выводу, что потребление — даже если это чтение книг, просмотр кино- и телефильмов, хождение на выставки и т.д. — деятельность ограниченная, «исчерпываемая». Все то, что традиционно называется культурной сферой, очень быстро надоедает, «приедается». Альтернативой является творчество, созидание. Эта первая зрелая мысль определила всю мою дальнейшую деятельность: профессиональную, научную, личную. Потребление, если оно не сопутствует созиданию, ведет к потере смысла жизни, вплоть до самоубийства.

Второй принцип, которым я руководствовался всю жизнь — ориентироваться на интересное, а не на денежное. Я не могу заниматься не нравящимся мне делом, меня начинает тошнить, голова болит, колики в животе. Если заниматься только тем, что тебе нравится, то ты можешь состояться в этом деле — тогда придут и деньги. Нельзя заниматься чем-то только ради заработка: получать образование, чтобы заработать денег, состояться материально и т.д., а потом начать жить — участь таких людей жалкая, результата они обычно не добиваются. Они втягиваются в колесо сансары, как говорят на Востоке.

Работая журналистом, я приезжал из провинции в Москву, познакомился с факультетом журналистики МГУ, с деканом, с интересными людьми. Я вдруг понял, что заниматься журналистикой мало, надо изучать людей глубже. Вот почему я занялся социологией. (Цель по-прежнему была стать великим писателем). Социология представлялась мне, с одной стороны, сферой точного знания, наукой, а с другой стороны, это было нечто более существенное о людях и их жизни.

***Прежде чем Вы перейдете к Вашим работам по социологии, можно Вас другим вопросом озадачить? Расскажите, пожалуйста, как начиналась Ваша трудовая жизнь?***

Я был мальчиком из хорошей семьи. Семья у меня была приличная, все преподаватели в разных сферах: экономическая география, русский язык и литература и т.д. По окончании школы меня устроили работать на завод. Я проработал ровно 10 дней. А причина оказалась

очень простой. Я увидел там очень симпатичную девочку, совершенно очаровательное создание, все время посматривал в ее сторону. А потом я пошел на перерыв и споткнулся о какой-то кабель. Девочка оказалась сварщицей, а кабель — проводом от ее сварочного аппарата. Она произнесла на три минуты речь, в которой самое мягкое выражение было «ах ты, козел вонючий». Это потрясло меня до глубины души. Это был первый очень сильный жизненный удар, хотя ситуация, конечно, смешная.

В этот период я решил познать мир и выдвинул две программы: программу минимум и программу максимум. Программа минимум звучала так: познать все, что доступно человеку в этом мире. Программа максимум состояла в том, чтобы в корне преобразовать этот мир, раскрыв природу тяготения.

Надо было начинать действовать, и я кинулся познавать мир во всем его многообразии, включая и криминальный мир. Я два раза бежал из дому. Во второй раз я бежал с двоюродным братом на строительство Братской ГЭС. Я поменял, наверное, 10–12 специальностей, затем возникла идея поехать добывать золото на Чукотку, в центр золотодобывающей промышленности, в поселок Билибино.

***Вы по образованию филолог. Какое влияние оказывает на Вашу нынешнюю работу знание лингвистики и филологии?***

У меня в дипломе написано: преподаватель русского языка и литературы. Квалификация — филолог. Это дает мне, во-первых, достаточно свободное владение словом. Последние 2–3 года я много пишу. Образование — это серьезный жизненный багаж. Безграмотный человек не способен реализоваться ни в одной профессиональной сфере. Во-вторых, есть такое направление в мировой философии как лингвистическая философия. Вы наверняка слышали об НЛП — нейролингвистическом программировании. В соответствии с этой концепцией, программы, по которым человек действует, мыслит, чувствует, закладываются языком, культурными кодами. Слово позволяет различать окружающие предметы, это инструмент, при помощи которого человек создает для себя вещи, мир, реальность и т.д. Таким образом, лингвистика дала и философские основы моей сегодняшней профессиональной деятельности.

**Вы располагаете довольно богатой географией жизненного и профессионального пути. Чем вызваны такие перемещения по необъятным просторам нашей Родины?**

Во-первых, интересом к жизни. Если мне что-то интересно, то нет таких преград и препятствий, которые могли бы меня остановить. Во-вторых, я очень быстро исчерпывал те сферы, которыми занимался.

**Как известно все дороги в России ведут в Москву, Вы добились всего сами, проходя через многие испытания и нравственный поиск. Как Вы реализовали свое желание жить и работать в столице?**

С Москвой у меня сложные отношения. Сразу после школы я захотел попасть в Москву. В качестве средств рассматривались семейные связи, фиктивный брак и т.п. В итоге я решил «въехать в Москву на белом коне». Это определило программу моей деятельности, включающую и создание своей организации, одной из первых консультационных фирм в России, и учебу в аспирантуре Института системных исследований РАН, и защиту докторской диссертации в МГУ, получение звания профессора... Реализовать все это помогло то, что я, опять-таки, занимался созиданием и только тем, что мне было интересно.

**Эта сверхцель, «въехать в Москву на белом коне», не она ли сделала Вас профессионалом?**

Дело в том, что Москва как таковая, такой суперцелью для меня с определенного времени не являлась. Когда я вышел на международные связи, начал общаться с ведущими учеными страны, когда я попал в среду интеллектуалов, я понял, что Москва как цель не годится. Хотя, конечно, в любой период жизни необходим такого рода мощный, энергетически заряженный ориентир, превышающий возможности человека в данный момент.

**В чем заключается Ваша «философия жизни»? Каковы Ваши главные ценности?**

Я абсолютно несерьезный человек. Я не считаю, что серьезность исключает глупость, скорее, на мой взгляд, они предполагают друг друга.

Я смотрю на общество как условие моего существования, это среда, материал. Поэтому у меня с этой средой нормальные здоровые от-

ношения. В этом, наверное, и есть моя философия жизни. Главная ценность — это я сам. Впрочем, вероятно, как и у вас. Если вы откровенно себе признаетесь, то обнаружите, что кроме себя любимого ни у кого из людей никаких других ценностей нет. И тот, кто эту ценность признает и помогает нам ее реализовать, тот для нас хороший, добрый, любимый человек. Это единственный критерий оценки других людей.

**Кто Вы: профессионал или дилетант?**

Конечно же, дилетант, это высшая мера похвалы, то есть незашоренный профессионализмом человек.

**Кто Вы: предприниматель или специалист?**

Предприниматель.

**Кто Вы: учитель, заботящийся о своей школе и учениках, или «одиноким волк»?**

Одно другое не исключает.

**Вы часто демонстрируете равнодушие к острым проблемам нашего общества и государства. Можно ли Вас считать обычным неполитичным человеком, у которого нет четкой гражданской позиции? Кого Вы сейчас представляете в идейно-политическом смысле?**

Отношения с политикой у меня когда-то были очень сложные, они формировались в ходе наблюдений за партийной средой, поскольку мой отец был ректором Высшей партийной школы. Я видел обратную сторону партийной номенклатурной жизни. Я никогда не стремился получить что-то от этой системы, так как не видел возможности на этом пути духовно состояться. Я приветствовал распад Советского Союза, потому что была разрушена империя, основанная на лжи, жестокости, подлости, убийствах, преследованиях, лагерях, тюрьмах... Я думаю, что распад России, который всех так страшит, приведет к формированию нормальных государств, которые начнут, наконец, развиваться как европейские государства.

Провозглашение приоритета государственного перед личностным — это, с моей точки зрения, преступление перед человеком. Это не политика, это просто нравственная позиция. Я считаю, что государство — это машина, которую мы должны терпеть. Это необходимость,

связанная с низким уровнем общественного развития. В более развитом обществе государство должно отмереть.

*И в жизни, и в практической деятельности Вы «методологический конструктивист». То есть человек уверенный, что можно осуществить на практике все, что задумано. Неужели Вас никогда не приводили в тупик объективные обстоятельства? Всегда ли Вы оказываетесь победителем в схватке с «господином случаем» или с «госпожой удачей»?*

Да, я убежден, что все задуманное можно осуществить на практике. Объективные обстоятельства ставили меня в тупик, когда я еще не понимал, что они — плод нашей конструктивистской работы. Объективные обстоятельства — это то, что мы синтезируем из материала окружающего мира, а потом мужественно с этим боремся либо пасуем перед обстоятельствами. Объективные обстоятельства — это конструкт, некоторая концепция, созданная нами самими реальность.

*Сегодня по общему признанию Вы — организационный консультант высокого класса: Вас приглашают на работу престижные фирмы, Вы учредили национальную гильдию консультантов по управлению. В чем секрет Вашего успеха?*

Я не пользуюсь этими категориями: успех или неудача. У меня есть некоторое событие моей профессиональной жизни.

Мне нравится созидать и помогать людям, которые созидают. Это и есть консультирование.

*Вы часто говорите о том, что главное — это делать «баксы», которые решают все наши проблемы. Действительно ли Вы в это верите, отвергая духовные ценности и считая все остальные модели профессиональной деятельности несостоятельными и бесполезными, или это своеобразная игра, призванная оживить Ваших собеседников?*

Деньги — это произведение художественное. Нужно относиться к деньгам так, как коллекционер относится к купюре XVII века старой Англии. Когда я держу в своих руках деньги, я держу в руках фокус, в котором соединились технические, социальные, культурные достижения цивилизации. Деньги сами по себе могут быть духовной ценностью.

*Вы часто меняете официальное место работы, не оставаясь нигде подолгу. Что является причиной Вашей неусидчивости и организационной нестабильности? Можно ли это связать с недостаточной социальной и профессиональной адаптацией?*

Это нельзя связать с недостаточной адаптацией, потому что я адаптировался в смертельно опасных ситуациях, когда мог быть просто как личность, как человек уничтожен. Я всегда рассматривал организацию как средство, как «отвертку» для решения моих проблем, то есть некоторый инструмент. Но, с другой стороны, организация — это фрагмент реальности, некий организм, система, которая живет по своим законам. Если их игнорировать, то она будет плохо работать как отвертка.

*Вы являетесь создателем нескольких консультационных фирм, но не одна из них не существует как самостоятельная организация. В чем причина?*

В 1987 году, когда разрешили создание кооперативов, я создал один из первых, который ориентировался на интеллектуальный продукт. Кооператив назывался «Инноватор». Он работает до сих пор. Приносит его членам прибыль и живет как организация. Далее. Я принимал участие и был генеральным директором Центра возрождения предпринимательства России. Это крупная организация. Среди учредителей были Антимонопольный комитет, Министерство экономики и т.д. Центр был мною организован и теперь работает. По всей России мы создали сеть школ молодых предпринимателей, но когда основа была заложена и надо было только тиражировать, мне стало не интересно и я ушел.

Одну консультационную организацию я закрыл под давлением налоговой инспекции, которой почему-то понадобилось ее уничтожить. Хотя ничего кроме мелких бухгалтерских ошибок у нас не нашли, нам начислили множество штрафов, и мы вынуждены были закрыться.

Еще одну организацию я продал — «Инновационные системы». Бизнес строят и продают. В этом проявляется мое отношение к организации как к материалу, предмету купли-продажи.

Мне не интересна организация как здание, как стол с креслом, как табличка на двери. Хотя я знаю людей, для которых важно именно это.

**Что такое Институт эвристики? Кто в нем работает? Можно ли эту фирму считать Вашим семейным бизнесом?**

Институт эвристики — это зарегистрированная организация со счетом в престижном «Банке Москвы». В нем работает примерно 20 человек, это мои коллеги, которые собираются на конкретный проект. Это действительно семейное дело. Заниматься неотчужденным профессиональным делом невозможно в семье, где остальные члены семьи не занимаются тем же самым. Мы от 10 до 30 раз в год ездим на многодневные семинары в разные города по всей России. Если мужа и жены ездят врозь, возможны претензии, проблемы. Совместное дело помогает глубже понимать друг друга. Мы с женой работаем вместе с самого начала уже лет 30. Я занимался социологией, и она занималась социологией, я занимался методологией, и она занималась методологией. Я начал заниматься консультированием, — и она, кстати, защитила диссертацию, кандидат философских наук. Потом в дело включились дети, тоже уже имеют высшее социологическое образование.

**Почему Вы прежде всего опираетесь на членов своей семьи?**

Они лучше понимают, что нужно делать, ввести нового человека в команду — это огромный труд. И на них можно опираться, надеяться. Они не врут, не подводят. Когда они обещают, то делают, а на деловую этику остальных, к сожалению, надеяться нельзя.

**Долгое время Вы работали в вузах Москвы, почему Вы ушли из высшей школы? Следует ли из этого, что Вы не нашли себя как преподаватель и создатель новой образовательной модели, что Вам не интересно с современными студентами?**

Дело не в этом. Однажды, год или полтора назад, я подсчитал, сколько зарабатываю за год, работая в пяти крупных вузах: МГУ, МГСУ, РАГС, РГГУ и МАИ. Оказалось, что годовая зарплата из пяти вузов в два раза меньше, чем заработок за один трехдневный семинар. Я решил, что это неэффективная трата моего времени и сил.

Моя модель инновационного обучения действительно не прижилась в вузах из-за косности, примитивности, рутинности системы образования, которая находится в глубоком кризисе.

**Пожалуйста, оцените себя как ученого. Что Вы сделали на протяжении всей своей творческой деятельности, перечисли-**

**те свои главные результаты? Удалось ли Вам создать свою собственную теорию, методологию или концепцию?**

Из всего, что я делал, несколько идей мне действительно нравятся. Первая — это идея ступенчатого выдвижения гипотез.

Традиционная методология, заимствованная в большой степени из естественных наук, строилась на следующей процедуре: выдвигалась гипотеза, на ее основе выводилась основная гипотеза, из основной — вспомогательные, и все это «дерево» подвергалось подтверждению или опровержению. Я выдвинул принципиально иную идею, а именно ступенчатое построение гипотез, выдвижение разных гипотез на разных этапах исследования. То есть я выдвигаю гипотезу, проверяю ее, что-то подтверждается, что-то опровергается. На основании этой новой информации у меня возникают новые гипотезы, я их формулирую и также сразу проверяю. И так далее, на каждом этапе в результате полученных новых фактов строится новая гипотеза. Эта идея легла в основу моей кандидатской диссертации.

Потом я предложил модель инновационной игры и в результате десятилетней практики работы с инновационными играми сформулировал инновационный метод. На этой основе мною разработана инновационная методология. Ей посвящена моя докторская диссертация.

Последняя принципиальная идея — это онтологический синтез.

Эти идеи мною изложены примерно в 120 научных публикациях, из них семь монографий.

**К какому научному направлению в нашей стране Вы бы себя отнесли?**

К направлению инновационной методологии, автором которой я и являюсь.

**Как Вы вообще относитесь к состоянию отечественной фундаментальной и прикладной социальной науки?**

С сожалением, безразличием и жалостью, — таков уровень этой науки.

**Кого бы Вы назвали сегодня настоящими учеными и специалистами-практиками?**

Я бы, во-первых, назвал своих учителей. Георгий Петрович Щедровицкий — это единственный человек, полное интеллектуальное пре-

восходство которого я признавал, по крайней мере, до определенного времени. Николай Иванович Лапин, который очень много сделал для социологии и для науки в целом, он был моим научным руководителем, он меня ввел во все это дело, я ему очень благодарен за это.

Интересным ученым и специалистом я считаю Юрия Михайловича Резника, он делает дело, хотя, конечно, мы с ним много спорим, Вячеслав Вячеславович Щербина — это серьезный ученый и практик, сейчас он много времени уделяет преподаванию.

**Что такое для Вас научная школа? Профессор Николай Иванович Лапин в своем интервью высказал предположение о том, что Вы один из немногих ученых, кто претендует на создание собственной школы. Можете ли Вы назвать себя родоначальником такой школы, кто Ваши ученики и последователи?**

В 1985 в работе по социальному планированию Николай Иванович Лапин впервые предложил методологию инновационного социологического исследования. Эта методология полностью построена на системном анализе. Я пришел в его исследовательскую группу в Институт системных исследований аспирантом, когда разработка инновационных методов уже началась. В 1980 году я предложил модель инновационной игры, которая тоже строилась на методологии системного анализа, но была ориентирована на человека и годилась для использования в практике консультирования. Из приверженцев этого метода сложилось инновационное движение, которое я не считал своей научной школой, хотя, действительно, я очень много сделал для этого движения и продолжаю этим заниматься. За это время через семинары прошло более 6000 человек, из них около 300 прошли через школы инновационного консультирования, инновационного менеджмента и т.д. Несколько десятков человек сейчас практикуют в разных городах страны.

Сейчас я веду активную семинарскую работу. Организовано три семинара разного уровня, посвященных методологическим и теоретическим проблемам. Это чрезвычайно интересно, интересно многим, если на один семинар приходит 15 человек, то на следующий записываются более 60. Вышла коллективная монография, являющаяся результатом нашей творческой созидательной работы, она называется «Онтосинтез. Профессиональные признания». В ней очень откровенно и открыто восемь авторов описывают различные процессы, начиная с беременности и родов и заканчивая такими сюжетами, как смерть.

Я считаю, что истоки моих идей — это школы Георгия Петровича Щедровицкого, Николая Ивановича Лапина. Сейчас же начинается эпоха онтосинтеза, мы будем обучать людей ставить и достигать те цели, которые соответствуют их глубинным органическим потребностям.

**Чем Вы занимаетесь сейчас? Каковы Ваши творческие планы?**

Кроме уже названных семинаров и проблемы онтосинтеза это, конечно, Национальная гильдия профессиональных консультантов. В ней объединились талантливые люди, руководители и владельцы консультационных фирм, которых не устраивают массовые объединения. Эти талантливые одиночки решили создать свою мощную элитарную организацию. Я активно включился в эту работу и был избран президентом Гильдии. Мы уже провели несколько семинаров в режиме мастер-класса, взаимодействуем с федеральными органами власти. Я собираюсь заниматься этим всем и дальше.

**Почему Вы в последнее время так много говорите и пишете о смерти, о других экзистенциальных проблемах? Что это: страх перед неизбежностью или попытка привлечь к себе внимание окружающих, а может быть все вместе взятое?**

Это не попытка привлечь внимание окружающих, это мой опыт. Я испытал жесточайший сердечный приступ, попал в клинику Чазова, в реанимацию. Там у меня было время подумать. Я лежал, в меня что-то капало, я наблюдал за больными, мне было интересно, как эти люди живут.

Из реанимации два выхода: один в морг, другой в палату. Я попал все-таки в палату и начал писать воспоминания о собственной смерти. Текст этот назывался «Последняя смерть»<sup>1</sup>. Я описал в нем ощущения, видения, трансформацию сознания — все, что происходит, когда человек умирает. Я вдруг понял, что смерть — это концепция, это словесное описание. И мы боимся не физиологической смерти, а словесного описания. Мы боимся концепции смерти. Как только я это понял и принял, мне сразу стало так хорошо, что я быстро пошел на поправку. Для меня концепция смерти теперь отделена от смерти физиологической, и последняя потеряла весь свой устрашающий наряд. Сей-

<sup>1</sup> Опубликовано: «Личность. Культура. Общество». 2000. Т. 1. Вып. 1. С. 270-280.

час я абсолютно спокойно смотрю и на отключение в любую минуту физиологического процесса, и на его продолжение. И каждый миг, каждую минуту я живу, осознавая возможность через мгновение уйти из жизни.

**Как стать специалистом по проблемам организации, какими качествами нужно обладать тем, кто связывает свою жизнь с образованием и наукой?**

Необходимо отдавать себе отчет в специфике той деятельности, которой вы собираетесь заниматься. Интеллектуальный продукт, который создается в результате научной работы, услуг консультанта, преподавателя, имеет ряд особенностей. Первая — это неосвязаемость этого продукта или этих услуг. Например, чтение лекции: независимо от того, зафиксировано ее содержание в виде конспекта, видеозаписи и т.п., эффект, который производится, неосязаем. Мысль, которую доносит лектор, неосязаема. Вторая особенность интеллектуального продукта, интеллектуальной услуги — она призвана изменять мышление, сознание. Что такое обучение? Это — такие действия, в результате которых меняется ваше мышление, меняется ваше сознание. Если ни мышление, ни сознание не меняются, то вы ничего не получили. Трудности консультационной практики связаны с тем, что никто не хочет менять ни свое мышление, ни сознание, а без этого невозможно изменить способ работы и добиться большей эффективности. Поэтому требуются особые методы работы, техники тренинга.

**Вячеслав Сергеевич, а не является ли это насилем, вторжением во внутренний мир личности?**

Когда мы употребляем понятия «профессиональное мышление» или «профессионал», мы имеем в виду, прежде всего, определенную структуру сознания, личности и мышления.

Допустим, я продаю помидоры, я их продаю десять килограммов в день. Но я понимаю, что мне их нужно продавать ежедневно двадцать килограммов, я хочу, вернее, продавать двадцать килограммов в день. Я приглашаю консультанта и говорю, что хочу с помощью его советов начать продавать в два раза больше, чем сейчас.

Консультант говорит: «Да, это возможно, но для того, чтобы результат был другой, ты по-иному, по-новому должен действовать. Если работать по-прежнему, то и результат будет тот же».

Следовательно, продавец должен узнать, как действовать по-новому. Появление у него этой новой конструкции, программы и есть изменение мышления. Ему нужно отказаться от старой программы, или, по крайней мере, от того, чтобы считать ее единственным способом действия. Попытаюсь показать на примере.

Консультант: «Давайте строить новую программу. Например, когда к тебе подходит потенциальный покупатель, что ты делаешь?»

Продавец: «Я ему предлагаю помидоры».

Консультант: «А как ты предлагаешь?»

Продавец: «Я говорю: смотрите, вот помидоры. Помидоры очень полезные...»

Консультант: «А ты ему улыбнись, потенциальному покупателю, и скажи, какая погода хорошая!»

Продавец: «Это что за чушь, я же помидоры продаю».

Консультант: «Вот это и есть изменение. Ведь ты должен улыбнуться искренне, а для того, чтобы ты улыбнулся искренне, ты должен выработать хорошее отношение к потенциальному покупателю. А это уже свойство даже не сознания, а души».

Приходит продавец на рынок, разложил свои помидоры. Подходит человек. Продавец ему: «Здравствуйте! Погода какая хорошая!» Покупатель в недоумении. А продавец улыбается и говорит дальше: «Это помидоры, а погода просто замечательная, а на завтра обещали еще лучше». Постоит, постоит этот покупатель, — да и возьмет помидоры.

Я проанализировал несколько десятков подобных ситуаций — на рынке, на улице, в бизнесе — и пришел к выводу, что на девяносто процентов решение потенциального покупателя определяется вашим внутренним отношением к нему. Если считать людей грубыми, недостойными и т.п., они у вас покупать не будут. А если вы считаете их в принципе приветливыми, милыми и замечательными людьми, то они почему-то будут именно у вас покупать. Значит личность продавца — это инструмент продаж. Для того, чтобы этот инструмент был эффективным, нужно строить личность соответствующим образом. Консультант может помочь, подсказать способы, инструменты. Но это ни в коем случае не насиле. В этом и состоит работа по онтосинтезу, мой метод, моя концепция.

**Спасибо. Позвольте выразить Вам нашу общую признательность и благодарность за интересную встречу.**